GUIDE 2013 / 2014

Créer, reprendre une entreprise en Normandie

Mode d'emploi

une initiative des

CCI NORMANDIE

avec le soutien de

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Créateurs, Repreneurs,

CERFRANCE à vos côtés pour entreprendre de grands projets

Osez entreprendre !

Vous avez des idées, des projets : créer votre activité, vous installer à votre compte, développer une activité complémentaire, changer de vie...

Alors, foncez, osez...
Nous nous chargeons du reste !

Prenez confiance !

Pour tenir la route, pas de mystère... il faut piloter à l'aide d'un tableau de bord.

Pour vous aider à vous construire, CERFRANCE vous accompagne sur les chemins de la réussite !

Soyez ambitieux !

Le prochain challenge est de développer votre entreprise durablement.

Soyez ambitieux, nous sommes à vos côtés pour coacher tous vos projets !

CONSEIL - EXPERTISE COMPTABLE

CERFRANCE Calvados - 02 31 15 56 78
CERFRANCE Manche - 02 33 06 93 10
CERFRANCE Orne - 02 33 31 49 50

CER FRANCE

Voir loin, les pieds sur terre

www.cerfrance.fr

CRÉER, REPRENDRE UNE ENTREPRISE EN NORMANDIE

Mode d'emploi

CCI Entreprendre

Éditorial

Notre ambition : vous aider à réussir votre création ou reprise d'entreprise !

Vous avez en main la seconde édition du Guide « Créer, reprendre une entreprise en Normandie » édité par l'ensemble des Chambres de Commerce et d'Industrie de Basse et Haute-Normandie. Cet ouvrage est l'illustration d'une volonté commune de répondre efficacement aux attentes des créateurs et des futurs chefs d'entreprises. La création et la reprise d'entreprise étant deux de nos priorités.

Nous savons tous que créer ou reprendre est une idée qui anime nombre d'entre vous. Concrétiser votre projet nécessite certains préalables :

- La réalisation d'un business plan et d'une véritable étude de marché est le socle d'un projet de création. La recherche de financement peut s'avérer complexe parmi les nombreux dispositifs en place.

- Le choix de la structure juridique, de la protection sociale et du régime fiscal méritent une attention particulière, tant les conséquences peuvent être importantes pour la vie ultérieure de l'entreprise.

Pour chaque type d'entreprise, il existe des réponses adaptées que le porteur de projet doit chercher. Ce guide a pour objet de vous éclairer pour prendre les bonnes décisions et orientations dans chacun des nombreux choix que vous allez faire pour bâtir votre projet de création ou de reprise. Vous y trouverez l'ensemble du dispositif CCI Entreprendre mis en place par le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie avec l'appui des professionnels de la création dont les assureurs, les avocats, les banquiers, les experts-comptables, les notaires, le RSI, l'Urssaf, la Direction des Services Fiscaux, … Ce dispositif régional vous donne toutes les chances de mener à bien votre projet jusqu'à la réalisation de celui-ci et vous accompagne pendant les trois premières années d'existence de votre entreprise.

Nous espérons que vous trouverez dans ce document l'aide indispensable à l'aboutissement de votre projet d'entreprise et nous formons le vœu que celui-ci prenne corps et se réalise.

Le Réseau CCI Entreprendre en Normandie

Sommaire

Le créateur/la créatrice et son projet . . . . . p. 6
Le bilan personnel . . . . . p. 6
De l'idée au projet . . . . . p. 8
La formation . . . . . p. 9
La recherche d'entreprise à reprendre . . . . . p. 9

L'étude de marché . . . . . p. 11
L'évaluation du marché et l'activité professionnelle . . . . . p. 11
La définition de la stratégie commerciale . . . . . p. 12
Choisir ses actions commerciales . . . . . p. 12

Les prévisions financières . . . . . p. 14
Les capitaux pour le lancement de l'activité . . . . . p. 14
La rentabilité de l'entreprise . . . . . p. 14
La trésorerie de l'entreprise . . . . . p. 15

Le statut juridique . . . . . p. 16
Les questions à se poser . . . . . p. 16
Le choix de la structure juridique . . . . . p. 18

Les financements . . . . . p. 19
Les principes à retenir . . . . . p. 19
Les types de financements possibles . . . . . p. 19

Le démarrage de l'entreprise . . . . . p. 21
La préparation de l'installation . . . . . p. 21
Les formalités de création . . . . . p. 22

Les premiers mois d'activité . . . . . p. 24
La montée en régime de l'entreprise . . . . . p. 24
Les principes de gestion à observer . . . . . p. 24
Le tableau de bord . . . . . p. 25

Pour en savoir plus : les fiches pratiques . . . . . p. 29

Le créateur/la créatrice et son projet

Avant de prendre la décision de créer ou de reprendre une entreprise, il convient de vérifier la cohérence de votre projet de création ou de reprise d'entreprise avec votre projet personnel : quelle vie voulez-vous avoir ? Quelles contraintes pouvez-vous supporter ?

Le bilan personnel

Quelles sont les motivations et les contraintes liées à la création ou reprise d'une entreprise ?

La motivation est propre à chacun. Elle naît d'une simple idée de départ, d'un tempérament aventureux, de l'envie de se lancer un défi, de créer son propre emploi, de s'épanouir socialement et intellectuellement, tout en prenant des risques mesurés.

Mes contraintes ?

Vous devez prendre en compte votre situation présente et vérifier sa compatibilité avec la situation engendrée par votre projet de création / reprise d'entreprise :

- vous dégager suffisamment de temps pour préparer votre projet,
- vous assurer de l'adhésion de votre entourage,
- vous garantir de la compatibilité de votre projet avec vos charges familiales et financières,
- valider que les revenus attendus de votre entreprise sont réalistes par rapport aux potentialités de l'affaire,
- vérifier que vos apports seront suffisants à la réalisation de votre projet.

Qui peut créer une entreprise ?

Tout le monde peut créer une entreprise. Une personnalité affirmée et des capacités d'action sont des critères déterminants de réussite.

Vous vous attacherez à respecter une démarche méthodologique et chronologique cohérente.

La première étape de toute démarche de création est de faire (en toute honnêteté) votre bilan personnel (préférences, contraintes personnelles, compétences…).

Ensuite, vous approfondirez votre idée et votre concept qui devront répondre aux trois critères suivants : réalisme, cohérence, rentabilité.

Venez rencontrer des professionnels de l'accompagnement à la création-reprise dans votre CCI

Créer, reprendre une entreprise en Normandie

FLERS, jeudi 10 octobre

LE HAVRE et LISIEUX, mardi 15 octobre

EVREUX, mercredi 16 octobre

DIEPPE et CHERBOURG, jeudi 17 octobre

ROUEN et ALENÇON, vendredi 18 octobre

en partenariat avec la CCI ELBEUF

SAINT LÔ, jeudi 7 novembre

CAEN, jeudi 14 novembre

une initiative des

CCI NORMANDIE

www.creer-reprendre-normandie.fr

Pour vous y aider, vous pouvez bénéficier de l'accompagnement du réseau des CCI de Normandie et participer à des formations générales à la création / reprise d'entreprise.

De l'idée au projet

Comment trouver une idée ?

Qu'il naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstances, tout projet de création commence par une idée.

Pour repérer une opportunité d'entreprise nouvelle, il faut être curieux et observer :

- les données économiques par le biais de la presse, de la CCI, des statistiques ;
- la vie quotidienne qui peut inspirer de nouvelles idées de services ou de produits ;
- l'actualité professionnelle en consultant des revues spécialisées ou en visitant des salons pour connaître les tendances du marché ;
- l'analyse des usages, des produits et des services et des manières de les fabriquer et de les vendre.

Comment savoir si votre idée est bonne ?

L'idée à elle seule ne suffit pas pour entreprendre car une idée sans marché ne présente aucun intérêt. Une bonne idée doit répondre à un besoin et être rentable pour que l'entreprise survive et se développe. Elle doit au moins rémunérer son créateur.

L'idée devra être définie précisément et sa pertinence vérifiée pour minimiser les risques d'échec. Vous ne devrez rien laisser dans l'ombre et prévoir dans le détail les politiques de produit, de marché, de distribution, de prix, d'investissement, de financement.

Vous devrez identifier par ailleurs les atouts et les faiblesses de votre projet.

Il est important de présenter votre projet à des professionnels de la création d'entreprise. Ils vous aideront à en vérifier la cohérence, à avancer dans vos recherches et à éviter des erreurs.

Avez-vous bien mesuré les contraintes liées à votre projet ?

Il est important de maîtriser :

- les dispositions légales d'accès et d'exercice de certaines professions qui ne sont pas cumulables avec le métier de chef d'entreprise (professions judiciaires, emplois dans le domaine public…). De plus, certaines activités sont réglementées (restaurants, tabacs, débits de boissons, pharmacies…) et d'autres soumises à autorisation (détective, …).

- la situation actuelle du marché sur lequel vous allez vous positionner ;
- les moyens matériels, immatériels et humains indispensables au démarrage ;
- les conditions de fabrication ou de mise sur le marché de votre produit ou de votre prestation.

Répondre à toutes ces questions vous permettra de structurer votre idée de départ pour en faire un projet que vous allez affiner.

La formation

Quel est l'intérêt de suivre une formation ?

Le professionnalisme du créateur est naturellement un facteur de réussite du projet. Le métier de chef d'entreprise associe des compétences en gestion, commercialisation et management. Si ces compétences font défaut, il vous est toujours possible de suivre une formation adéquate.

La formation permet de préparer le projet dans de bonnes conditions et de bien comprendre les mécanismes de fonctionnement d'une entreprise. Obligatoire ou non selon votre activité, elle est toujours un facteur déterminant dans la réussite d'un projet. La formation peut faciliter l'accès à des financements, à un suivi personnalisé, à des contacts privilégiés avec des professionnels, à des mises en relation avec des partenaires…

Quelles formations à la création et à la reprise d'entreprise sont proposées par les CCI ?

Des sessions de formation d'une durée de 5 jours sont organisées régulièrement. Elles couvrent toute la méthodologie de la création en commençant par l'adéquation créateur-créatrice/projet, l'approche du marché, la validation financière, le cadre juridique, les aspects fiscaux et sociaux, les différentes sources de financement et les formalités liées au démarrage de l'entreprise.

Elles sont animées par des intervenants professionnels de l'entreprise internes et externes à la CCI tels que des experts-comptables, des notaires, des banquiers, des assureurs, des avocats, le Régime Social des Indépendants, l'Urssaf, …

La recherche d'entreprise à reprendre

Si on ne se sent pas l'âme d'un créateur, la reprise est une solution à envisager. Elle permet de s'appuyer sur une notoriété, un passé, une clientèle existante, des locaux, du matériel, des compétences (salariés).

Le temps et la préparation assurent le succès d'une telle opération. Pour cela, un diagnostic de l'entreprise à céder doit être réalisé afin de mettre en évidence ses points forts et ses points faibles (analyse du métier, du marché, du produit et diagnostic financier)

L'évaluation de l'entreprise découle de ce diagnostic et de l'étude de documents de présentation que le vendeur doit fournir à l'acheteur. Si la valeur de l'entreprise dépend de cette évaluation, le prix, lui, est le fruit d'une négociation.

Quels contacts prendre pour démarrer votre recherche ?

Votre démarche peut démarrer par un contact avec le correspondant Transmission de votre CCI. Vous pouvez bénéficier de conseils sur la méthodologie à suivre.

Comment cibler sa recherche ?

Pour qu'une recherche soit efficace, il faut déterminer au départ un certain nombre de critères de sélection prioritaires : secteur d'activité, zone géographique, taille de l'entreprise (chiffre d'affaires, effectif…), apport financier.

Quels sont les outils à disposition pour faciliter la recherche ?

Des sites internet existent en Normandie, ils regroupent les annonces d'entreprises à reprendre, celles-ci peuvent être sélectionnées par secteur d'activité et par zone géographique.

Les adresses sont :

www.transentreprise.com

www.transcommerce.com

www.transpme.fr

www.transmission-cotentin.fr

Dans chaque Espace Entreprendre des CCI, vous pouvez avoir accès à ces sites.

L'étude de marché : une étape vitale pour la concrétisation de votre projet

C'est la partie souvent négligée dans les dossiers des candidat(e)s à la création et à la reprise et pourtant c'est elle qui détermine la viabilité du projet. L'appellation "étude de marché" peut faire peur. En fait, c'est une affaire de bon sens et de méthodologie.

L'évaluation du marché et de l'activité prévisionnelle

L'étude de marché doit permettre de répondre aux questions suivantes.

- *Que vais-je vendre et pourquoi ?*
  Caractéristiques des produits ou des services proposés, avantages, niveau de qualité…
- *A qui vendre ?*
  Quels sont les clients susceptibles d'acheter (des particuliers, des professionnels ou les deux), combien sont-ils, quelles sont leurs caractéristiques (nombre, revenus, niveau de consommation…)
- *A quel besoin correspond mon service ou mon produit ?*
  Quelles sont les attentes de vos futurs clients, quels avantages supplémentaires allez-vous proposer…
- *Comment vendre ?*
  À domicile, par correspondance ou Internet, grâce à un point de vente, par l'intermédiaire d'agents commerciaux ou par un canal de distribution…
- *Quels sont mes concurrents ?*
  Combien sont-ils, où sont-ils implantés, que proposent-ils, quels sont leurs points faibles et forts…
- *Où implanter mon entreprise ?*
  En lien direct avec la répartition de vos clients potentiels et fonction de la taille de votre marché (local, régional ou national), c'est souvent une question de distance ou de concentration de population (zone de chalandise).
- *Comment estimer mon chiffre d'affaires prévisionnel ?*
  Après avoir répondu aux questions précédentes, vous devez évaluer le nombre de clients potentiels, le prix du marché, le nombre d'actes d'achat, mesurer votre taux d'emprise (part de marché) et ainsi calculer votre chiffre d'affaires prévisionnel.

La définition de la stratégie commerciale

Grâce aux connaissances que vous avez acquises, vous pouvez désormais définir votre stratégie commerciale et construire l'offre de votre entreprise. Pour cela, vous devez analyser deux éléments importants :

- **la composition de la clientèle :** la gamme de produits ou services doit être adaptée aux profils de votre clientèle.
  Si celle-ci présente une diversité suffisamment importante, il faudra alors définir des couples "produits/clients" de manière à déterminer celui ou ceux qui constitueront des produits d'accroche, le fonds de clientèle et ceux qui dégageront vraisemblablement le plus de marge. Si votre clientèle est dispersée vous devrez choisir les moyens à mettre en place pour atteindre tous vos clients potentiels : point de vente, présence dans les salons, publicité, site Internet.
- **les caractéristiques de la concurrence :** la stratégie commerciale doit également tenir compte des solutions déjà proposées par la concurrence, qu'elle soit peu développée, très diversifiée ou représentée par un seul leader. Pour chaque cas, des actions spécifiques devront être prévues, comme par exemple développer un ou plusieurs avantages concurrentiels, cibler une niche de marché qui distinguera l'entreprise ou encore réfléchir à une communication originale.

Choisir vos actions commerciales

Maintenant que vous connaissez votre marché et avez bâti votre offre commerciale, il est temps d'imaginer les relations que vous aurez avec vos clients.

Quelles actions commerciales allez-vous mener ?

Cette réflexion vous permettra de prévoir le coût de ces actions pour les prendre en compte dans vos prévisions financières. Ces actions se classent en trois catégories :

- **Attirer le consommateur vers le produit ;** c'est l'action publicitaire : de l'insertion d'un encart dans les pages jaunes de l'annuaire à la distribution de prospectus en passant par la diffusion d'annonces sur les radios locales, les supports sont multiples et dépendent surtout de votre budget et de la cible.
- **Pousser le produit vers le consommateur ;** c'est l'action promotionnelle. Elle permet d'inciter ponctuellement à l'achat en accordant un avantage exceptionnel (journées portes ouvertes, petits évènements,

dégustations, démonstrations, participation à des foires, cartes de fidélité…

- **établir un contact direct avec le consommateur ;** ce sont des actions de prospection ou de relance : porte à porte, prospection téléphonique, courrier, fax avec coupon-réponse, mail ou réseaux sociaux.

Pour en savoir plus : Méthodologie pour réaliser une étude de marché, p. 30

Les prévisions financières

L'étude commerciale achevée, vous devez traduire en termes financiers l'ensemble des moyens à mettre en œuvre pour atteindre vos objectifs. Pour franchir les différentes étapes de cette démarche, vous devez répondre à trois questions.

Pouvez-vous réunir les capitaux nécessaires au lancement de votre activité ?

Vous devez établir un plan de financement initial pour le lancement de votre activité et le construire sur une période de trois ans pour le développement de votre entreprise.

Pour cela, il vous faut lister et chiffrer l'ensemble des moyens indispensables à l'exercice de votre activité et les ressources financières que vous pensez pouvoir réunir. Il s'agit du plan de financement initial qui doit toujours être équilibré.

Pour être viable, un projet de création d'entreprise ne doit pas tenir compte des aides financières externes que vous pouvez être amené à solliciter.

Le plan de financement doit être solide et répondre aux besoins réels de l'entreprise, sans en minimiser les montants, par peur de ne pas trouver de financeur(s).

Le plan de financement sur trois ans est constitué du plan de financement initial auquel vous ajoutez pour chacune des années :

- l'augmentation de votre besoin en fonds de roulement (BFR) ;
- vos prélèvements ;
- votre capacité d'autofinancement (résultat après impôts + dotation aux amortissements et provisions – reprises sur provisions +/- résultat sur cession d'éléments d'actifs).

Pour en savoir plus : Modèle de plan de financement initial, p. 32

Votre entreprise sera-t-elle rentable et à quelles conditions ?

Enumérez d'un côté toutes les charges à supporter et de l'autre les recettes escomptées afin de déterminer le résultat de l'entreprise.
Vous établirez ainsi le compte de résultat prévisionnel.

Par ailleurs, vous calculerez votre point mort ou seuil de rentabilité c'est-à-dire le chiffre d'affaires minimum que doit réaliser l'entreprise pour couvrir l'ensemble de ses charges.

Pour en savoir plus : Modèle de compte de résultat prévisionnel, p. 33
Méthode de calcul du point mort, p. 34

Les recettes de l'entreprise permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ?

Les rentrées d'argent générées par votre activité ne correspondent pas toujours sur une période donnée aux décaissements.

Le plan de trésorerie sur douze mois reprend toutes les entrées et sorties d'argent mensuelles. Il vous permettra de définir les périodes pendant lesquelles un besoin de trésorerie apparaît et de prévoir des solutions de financement appropriées.

Pour en savoir plus : Modèle de plan de trésorerie, p. 34

• Etudes financières de projets
• Diagnostic d'acquisition
• Aides à la création
• Choix du statut juridique
• Choix du régime fiscal
• Modes de financement

ETUDE PRÉVISIONNELLE PRISE EN CHARGE

De 2001 à 2011
• 1398 projets étudiés
• 759 entreprises créées
• 10 982 heures d'accompagnement des créateurs

Labellisé "Nacre" (accompagnement à la création d'entreprise)

TACHER & ASSOCIÉS
Experts comptables
Jean-Luc ANDRÉ • Stéphane TACHER • Jean-Paul AUBÉ • Yvon BEAUFILS

CAEN-IFS
981 boulevard Charles Cros - BP 28
ZAC Object'Ifs Sud - 14123 IFS
Tél. 02 31 35 80 00 - Fax. 02 31 72 50 04
eca.caen@tacher-associes.com

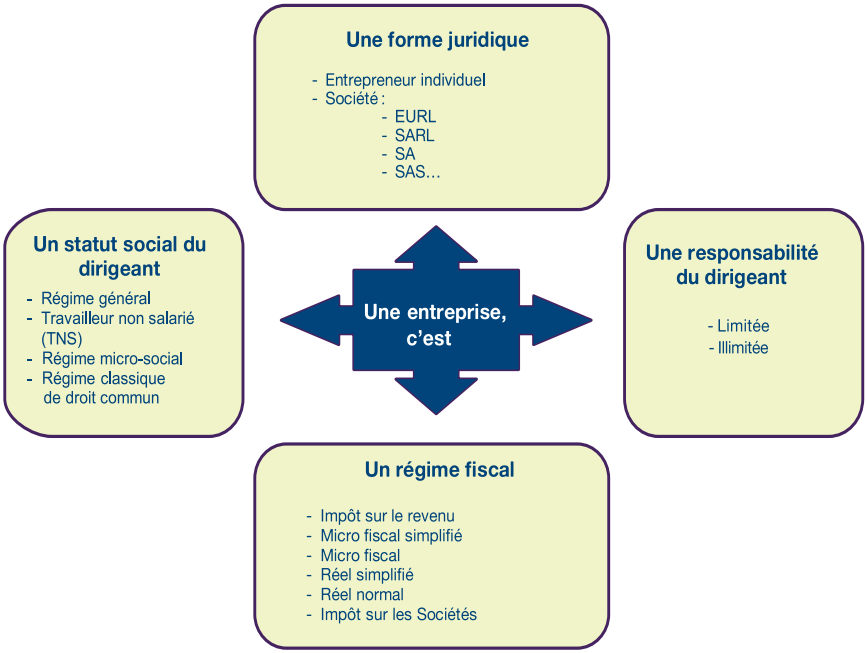
FALAISE
Rue des Frères Michaut - BP 131
14700 FALAISE
Tél. 02 31 41 65 00 - Fax. 02 31 90 30 33
secretariat.falaise@tacher-associes.com

www.tacher-associes.fr

Quel statut choisir pour créer mon entreprise ?

Il n'existe pas de structure "miracle" qui vous apporterait le meilleur statut social, vous permettrait de payer le moins d'impôt possible, de mettre votre patrimoine personnel à l'abri, etc. Votre structure juridique doit être adaptée à votre projet, à votre situation personnelle (et non l'inverse). Il s'agit de "l'emballage légal" de votre entreprise.

Un conseil : ne commencez pas par le choix de votre structure juridique, mais réalisez d'abord votre approche commerciale et votre étude financière.



Les questions à se poser

Il y a plusieurs critères de choix de la structure juridique. Vous devrez tous les prendre en compte, puis établir une hiérarchie entre eux en fonction de votre projet, de votre personnalité. Ne faites pas reposer votre choix sur un seul critère.

Voici les principaux points à examiner pour déterminer le statut le plus adapté.

La volonté de s'associer

Est-ce que je veux m'associer avec d'autres personnes ? Suis-je prêt à partager les pouvoirs, les bénéfices ?

La capacité juridique

Ai-je les diplômes, cartes professionnelles ou autorisations nécessaires pour ma future activité ? Mon statut actuel me permet-il de cumuler mes fonctions avec une activité lucrative ?

La responsabilité

L'activité que j'envisage présente-t-elle des risques importants ? Ai-je des biens à protéger ? Quel est mon régime matrimonial ? Serai-je dirigeant ou simple associé de l'entreprise ?

L'engagement financier

De quelle somme puis-je disposer et quels biens puis-je apporter à mon entreprise ? Quels sont les investissements que j'aurai à réaliser ? Aurai-je besoin d'un crédit important ? De quelle somme ai-je besoin pour faire fonctionner mon entreprise ?

Offre santé dédiée aux professionnels
Des garanties santé, prévoyance et retraite adaptées à votre situation.
Harmonie Mutuelle, 1er organisme mutualiste conventionné par le RSI
• 520 000 ayants droit au titre du Régime social des indépendants (RSI)
• Plus de 4,5 millions de personnes protégées*
• 39 000 entreprises adhérentes
Retrouvez-nous dans l'une de nos 38 agences en Normandie.
0 980 98 8000
(numéro non surtaxé)
www.harmonie-mutuelle.fr
MUTUALITÉ FRANÇAISE
Harmonie mutuelle
* Y compris acceptations en réassurance. - Mutuelle soumise aux dispositions du livre II du Code de la mutualité. N° Siren 538 518 473. DirCom - 06/13

La crédibilité

Mon entreprise sera-t-elle ou non plus crédible auprès des clients si j'exerce mon activité dans le cadre d'une société ? Serai-je amené à travailler dans le cadre de marchés publics ?

Le régime fiscal

Quelles seront mes fonctions au sein de l'entreprise ? Ma rémunération sera-t-elle distincte du bénéfice de l'entreprise ? Quel est mon chiffre d'affaires prévisionnel ?

Pour en savoir plus : La fiscalité de l'entreprise, p. 35

Le régime social

Quel est mon statut actuel, mon âge, mon état de santé ? Combien ai-je de personnes à charge ? Quelles seront mes fonctions, ma participation dans la gestion ?

Pour en savoir plus : Le statut social, p. 39

Le développement

Quelle sera l'évolution de mon activité ? Aurai-je à cette occasion des besoins financiers importants ?

La transmission

Mes enfants seront-ils intéressés, le moment venu, par l'activité de mon entreprise ?

Le choix de la structure juridique

N'hésitez pas à vous faire conseiller par votre CCI et par un professionnel (avocat, notaire…) dans le choix de votre statut. Cette décision engage l'avenir de votre entreprise et le vôtre.

Sachez qu'il est possible de changer de statut une fois l'entreprise créée, mais cette opération peut, selon les cas, entraîner des frais plus ou moins importants. En fonction de vos critères de choix, vous retiendrez un statut. Les formes les plus répandues sont l'entreprise individuelle (dont l'auto-entrepreneur et l'EIRL) et la SARL/EURL.

Il existe d'autres formes juridiques moins utilisées : SAS, SNC, SA, SCOP….

Pour en savoir plus : Les différentes formes juridiques, p. 42

L'EIRL, p.46

Le régime d'auto-entrepreneur, p.47

Les financements

Le financement d'un projet est une des conditions de sa réussite. Ne négligez pas votre apport personnel qui devra représenter au minimum 20 à 30 % de vos besoins. Après les avoir évalués (cf. plan de financement), vous devrez mobiliser les sources de financement les plus adaptées. Ce financement pourra éventuellement être complété par des aides à la création.

Les principes à retenir

Votre projet est maintenant suffisamment détaillé. Vous en avez mesuré les besoins financiers de départ et liés à votre exploitation. Il vous faut mobiliser les meilleurs types de financement correspondant à votre projet quels que soient vos apports personnels.

Votre projet doit s'équilibrer. Votre capacité à drainer des financements dépend avant tout de la faisabilité économique de votre future activité.

Les types de financement possibles

Plusieurs types de financement peuvent être mobilisés pour créer ou reprendre une entreprise.

Il faut distinguer :

- l'apport personnel des créateurs ou de leurs associés ;
- les prêts d'honneur (sans garantie) des plates-formes d'initiative locale (PFIL), le prêt NACRE de l'Etat ; le prêt CCI Entreprendre (convention entre les établissements bancaires et certaines CCI) ;
- les participations dans le capital de l'entreprise d'investisseurs privés, sociétés de capital-risque… ;
- les prêts à moyen et long terme des établissements de crédit, des banques, de l'ADIE ;
- le prêt à la création d'entreprise (PCE) proposé par les réseaux d'accompagnement (PFIL) ou les banques ;
- le crédit-bail et l'affacturage des banques et organismes spécialisés ;
- le crédit à court terme des banques.

Vous pouvez faire garantir vos emprunts auprès d'un dispositif de garantie pour limiter vos risques personnels, et ainsi partager les risques entre les fonds de garantie et les banques.

Sous certaines conditions, vous aurez peut-être droit à des aides à la création ou reprise d'entreprise (fiscales, sociales, financières, conseils…). Celles-ci peuvent couvrir une partie de vos besoins, mais en aucun cas la totalité.

Prenez le temps de vérifier avec les conseillers de l'espace Entreprendre de la CCI si votre projet peut bénéficier des différentes aides possibles liées à la création ou reprise d'entreprise.

Ils vous aideront, en collaboration avec leurs partenaires, à préparer les dossiers de demande et à accéder aux dispositifs d'aides.

Pour en savoir plus : Les principaux financements et aides, p. 51

Le démarrage de l'entreprise

La préparation de l'installation

En vue de votre installation, vous devrez procéder à un certain nombre de démarches, en respectant une certaine chronologie.

Soyez particulièrement attentif aux points suivants.

Où installer votre entreprise ?

Attention, ne confondez pas "domiciliation" (adresse administrative de votre entreprise) et "exercice de l'activité".

Dans tous les cas, prenez le temps de bien réfléchir avant de signer ! Changer d'adresse entraîne des coûts non négligeables : déménagement, avis aux clients, formalités, impression de nouveaux documents commerciaux…

Pour en savoir plus : Domiciliation de l'entreprise, p. 57

Comment assurer votre entreprise ?

Ne démarrez pas votre activité sans assurance. Toute activité professionnelle engendre des responsabilités et des risques et suppose donc :

- de faire l'inventaire des risques auxquels votre entreprise est exposée et d'évaluer leurs conséquences ;
- de transférer à un assureur ceux ne pouvant être pris en charge par la capacité financière de votre entreprise.

Vérifiez si la réglementation propre à votre activité impose de prendre des assurances particulières et soignez la rédaction des contrats passés avec vos clients et fournisseurs en mesurant l'étendue de votre responsabilité. Par mesure de sécurité, faites-les vérifier par un spécialiste du Droit.

Le Centre de Documentation et d'Information de l'Assurance (CDIA) met à votre disposition des documents pratiques sur les risques des entreprises et la façon de les couvrir. N'hésitez pas à les utiliser pour être sûr de ne rien oublier.

www.ffsa.fr

Quelles sont les mentions à apposer sur vos documents commerciaux ?

Tous les documents concernant l'activité de la société et destinés à des tiers doivent comporter un certain nombre de mentions, voici les principales :

- Le numéro unique d'identification de l'entreprise (SIREN) suivi de la mention RCS et du nom de la ville du greffe d'immatriculation au RCS ou de la mention RM et du groupe de chiffres désignant la chambre de métiers (département et identifiant).
- Le lieu de son siège social.
- S'il s'agit d'une société : dénomination sociale précédée ou suivie de l'indication de la forme juridique (SARL, EURL, SA, SAS ou SNC) et du montant du capital social.
- Il est d'usage de faire apparaître le n° de code NAF et le n° de TVA Intracommunautaire.

Mettez en place votre comptabilité et vos outils de gestion

Selon le régime fiscal de votre entreprise, vos obligations comptables seront plus ou moins importantes. Vous devrez vous procurer un certain nombre de livres comptables (documents imprimés ou numériques).

La mise en place d'outils de gestion (ex. tableaux de bord) vous permettra de suivre votre activité et d'effectuer votre comptabilité. Vous pourrez comparer les réalisations à vos prévisions et préparer l'avenir en prenant des décisions de stratégie pour corriger la trajectoire ou développer votre activité.

Les formalités de création

Vous êtes prêt à commencer votre activité ? Remplissez les dernières formalités et préparez votre installation.

Contrôlez votre dossier

Certaines formalités doivent impérativement être réalisées avant la création de l'entreprise. C'est le cas par exemple de certaines demandes d'aides.

Simplifiez votre parcours en consultant la "check-list" des démarches que vous devez accomplir, avant ou après votre inscription au Centre de Formalités des Entreprises.

Pour en savoir plus : "check-list" des formalités administratives, p. 60

Prenez contact avec le Centre de Formalités des Entreprises (CFE)

Le CFE a été créé pour simplifier vos démarches administratives.

Il vous permet en un même lieu, sur un même document et en une seule fois de souscrire l'ensemble des déclarations obligatoires dans les domaines administratif, social et fiscal, et de déposer votre dossier de demande d'ACCRE.

Il centralise les pièces du dossier et les transmet, après un contrôle formel, auprès des différents organismes concernés par la création ou la reprise de l'entreprise :

- Le greffe du tribunal de commerce, si votre activité est commerciale ou si vous créez une société. Le greffier du tribunal vous adressera par la suite, un document attestant de l'immatriculation de votre entreprise au registre du commerce et des sociétés (RCS), nommé "extrait K bis" ;
- Le répertoire des métiers, si votre activité est artisanale ;
- L'INSEE, qui inscrit l'entreprise au répertoire national des entreprises (RNE) et lui attribue un numéro SIREN, un numéro SIRET et un code d'activité NAF. Etre extrêmement vigilant sur le code NAF octroyé ; il conditionne notamment l'appartenance aux conventions collectives ;
- Les services fiscaux ;
- Les organismes sociaux : Urssaf, RSI (Régime Social des Indépendants - Retraite et Maladie) ;
- Les caisses sociales concernant les salariés ainsi que l'inspection du travail, si la déclaration indique que votre activité démarre avec des salariés.

Le CFE reste votre interlocuteur après la création en cas de modification ou de cessation d'activité.

A quel CFE s'adresser ?

Le CFE compétent sera déterminé en fonction de votre lieu d'exercice, de votre activité et de votre structure juridique.

Pour en savoir plus : liste des CFE, p. 59

Dans le cadre du guichet unique, certaines démarches sont imposées par l'activité de l'entreprise et peuvent être prises en charge par le CFE : demande de Carte d'Agent Immobilier, de Carte de Commerçant Ambulant…

Attention, l'information aux caisses de retraites complémentaires des salariés n'est pas faite par le CFE. Cette affiliation est obligatoire, même si vous n'avez pas de salarié.

Pour obtenir les informations sur la réglementation de votre activité N'hésitez pas à consulter le site :

www.guichet-entreprises.fr

Les premiers mois d'activité

Pour ne pas gâcher le potentiel de l'affaire créée, quelques grands principes de gestion doivent être respectés auxquels s'ajoutent un certain nombre de points à surveiller spécifiques à votre projet.

La montée en régime de l'entreprise

Comment suivre l'évolution de mon entreprise ?

La base de référence doit toujours être le plan prévisionnel. Préparé avec rigueur, il vous a permis de vérifier la cohérence de votre projet. Respectez-le, sachez le faire évoluer en fonction des opportunités qui vous sont offertes.

Quels sont les risques liés au développement de l'entreprise ?

La plupart des nouvelles entreprises rencontrent des difficultés, dès leur première année d'existence. Elles sont souvent liées à des problèmes de gestion dont l'origine est l'insuffisance de capitaux propres. Cette situation peut rendre l'entreprise très vulnérable dès que la croissance est plus rapide que prévue : manque de fonds de roulement, constitution de stocks trop importants, allongement des délais de paiement. Pour anticiper ces risques, un certain nombre de principes de gestion doivent être observés.

Les principes de gestion à observer

Contrôlez l'application de votre politique commerciale. Vous veillerez à réaliser les objectifs commerciaux tels qu'ils ont été définis au départ. La politique commerciale peut cependant évoluer en fonction des réactions de la clientèle, de la modification de ses goûts ou de ses besoins, en fonction de la concurrence dont il faudra suivre le comportement avec attention.

Surveillez les postes clients et fournisseurs : suivez les délais de règlement, la facturation, la relance clients, les défections de fournisseurs, la santé financière de vos clients et fournisseurs.

Maîtrisez vos prix de revient : si vous ne prêtez pas attention à l'ensemble des coûts, vous risquez de ne pas chercher à les réduire, de laisser éventuellement se détériorer la situation financière sans en prendre conscience et de fixer un prix de vente trop bas qui vous fera perdre de la marge commerciale ou même vendre à perte.

Limitez les frais fixes aux dépenses strictement nécessaires au démarrage de votre activité, et reportez celles non essentielles.

Surveillez la rotation de vos stocks : en effet trop de stocks constitue une charge financière pour l'entreprise, et un stock insuffisant, un risque de rupture d'activité. Estimez votre stock minimum, et contrôlez ses quantités par l'inventaire physique annuel et comptable.

Surveillez vos investissements : les deux éléments fondamentaux de vos investissements, les équipements et le besoin en fonds de roulement, doivent être maîtrisés tout particulièrement en période de croissance rapide. Sachez accepter ou refuser les nouveaux marchés en fonction des capacités réelles de votre entreprise et ne vous laissez pas séduire par des marchés trop importants qui, en bousculant vos prévisions, seraient trop difficiles à assimiler par une jeune entreprise.

Le tableau de bord

Le tableau de bord est un ensemble de clignotants, d'indicateurs qui permettent au chef d'entreprise d'avoir une approche de la situation financière et commerciale du moment.

NORMANDIE
Le bon sens a de l'avenir
Vous créez ou reprenez une entreprise en Basse-Normandie ?
Pour vous : le Prêt "Atout Réussite"*
Proposé par le Crédit Agricole Normandie en partenariat avec les CCI(1) et CMA(2) Bas-Normandes.
(1) CCI : Chambre de Commerce et de l'industrie
(2) CMA : Chambre de Metiers et Artisanat
* Voir conditions du prêt «Atout Réussite» en agence, sous réserve d'étude et d'acceptation de votre dossier par la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de Normandie, prêteur.
Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.
CAISSE REGIONALE DE CREDIT AGRICOLE MUTUEL DE NORMANDIE, Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, dont le siège social est 15 Esplanade Brillaud de Laujardière 14050 CAEN CEDEX, immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Caen sous le numéro 478 834 930. Société de courtage d'assurance immatriculée au registre des intermédiaires en assurance sous le numéro 07 022 868. Photo : Thinkstock 03/2013

Quelques chiffres clefs (4 à 5) ayant une incidence significative sur le résultat, très rapidement calculables, doivent éclairer et guider le chef d'entreprise. Des statistiques commerciales simples viennent consolider l'approche financière.

Un tableau de bord doit :

- être suffisamment complet pour fournir les bonnes informations au bon moment : certains indicateurs seront suivis tous les jours, d'autres tous les mois ou tous les ans ;
- éviter de vous noyer sous un flot d'informations certes intéressantes mais trop nombreuses pour être toutes exploitées efficacement ;
- intégrer des indicateurs qui pourront être bien compris ;
- fournir une information qui pourra être traitée dans l'entreprise ;
  Il ne sert à rien de préparer un tableau de bord sophistiqué si l'on n'a pas les moyens d'avoir les informations dans un temps et avec des efforts que l'on est prêt à accepter ;
- prendre en compte la notion d'écart. La comparaison des indicateurs permettra de mesurer l'évolution d'une situation, par exemple :
  - C.A. réalisé / C.A. de l'année précédente ou C.A. prévisionnel ;
  - crédit client / crédit client de l'année précédente ou crédit client moyen de la profession ;
- être présenté pour une lecture rapide et agréable (graphique…).

Il doit s'agir de quelques chiffres rapidement calculés, facilement mémorisables, d'actualité (ex : tous les mois), ayant une incidence directe sur le résultat ou sur l'avenir commercial de l'entreprise.

Il ne faut pas oublier que si les chiffres en soi sont intéressants, les écarts sont bien plus significatifs. Les comparaisons (écarts) se feront par rapport :

- aux objectifs ;
- aux résultats passés ;
- à la profession.

Dans un temps raisonnable, le chef d'entreprise doit avoir bouclé son tableau de bord. Enfin, ce dernier doit faire l'objet d'une réflexion régulière : les indicateurs pertinents peuvent changer avec le temps.

FFB
FEDERATION FRANÇAISE DU BATIMENT

HAUTE-NORMANDIE

FFB Haute-Normandie
14 Rue Georges Charpak
BP 332
76136 Mont-Saint-Aignan

FFB ROUEN/DIEPPE
02 32 19 52 52
ffbrd@d76a.ffbatiment.fr

FFB EVREUX
02 32 62 22 20
ffb.eure@d27.ffbatiment.fr

FFB LE HAVRE
02 35 24 23 61
ffblehavre@d76b.ffbatiment.fr

LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DU BÂTIMENT VOUS ACCOMPAGNE DANS VOS PROJETS

FFB
FEDERATION FRANÇAISE DU BATIMENT

BASSE-NORMANDIE

FFB Basse-Normandie
Maison du Bâtiment
8 Rue Saint Nicolas - BP 6187
14062 Caen Cedex 4

FD BTP CALVADOS
02 31 27 70 80
fbtpcalvados@d14.ffbatiment.fr

FBTP MANCHE
02 33 01 60 50
ffb@btp50.fr

FBTP ORNE
02 33 29 17 11
FFB-ORNE@d61.ffbatiment.fr

Fiches pratiques

Méthodologie pour réaliser une étude de marché ..... p. 30

Le plan de financement initial ..... p. 32

Le compte de résultat prévisionnel ..... p. 33

Méthodologie de calcul du point mort ..... p. 34

Le plan de trésorerie ..... p. 34

La fiscalité de l'entreprise ..... p. 35

Le statut social ..... p. 39

Les différentes formes juridiques ..... p. 42

EIRL ..... p. 46

Le régime auto-entrepreneur ..... p. 47

Le cumul statut créateur d'entreprise et autres statuts ..... p. 49

Les principaux financements et aides ..... p. 51

Domiciliation de l'entreprise ..... p. 57

A quel CFE s'adresser ? ..... p. 59

La "check-list" des formalités administratives ..... p. 60

Adresses utiles ..... p. 62

Méthodologie pour réaliser une étude de marché

Il faut distinguer trois étapes : l'approche générale de son activité (étude macro-économique), une approche plus ciblée sur son lieu d'implantation (étude micro-économique) et idéalement une enquête terrain qui permettra de "qualifier" son marché.

Caractéristiques de son activité

Il s'agit de recueillir toutes les informations sur sa profession (évolution récente), la réglementation ou les contraintes (accès à la profession : formation ou garantie financière requise) et les perspectives de développement.

Ce recueil prend la forme d'une étude documentaire provenant d'articles de presse, d'extraits d'études, de sites Internet, de statistiques professionnelles (syndicats, centres de gestion agréés…).

L'étude de marché du lieu d'implantation

Elle se fait principalement selon deux approches, une étude des clients potentiels (la demande) et une analyse des concurrents (l'offre), le but étant de quantifier puis de connaître les caractéristiques de son marché.

La demande

Toute entreprise a soit des clients particuliers, soit des clients professionnels. Elle peut aussi avoir une clientèle mixte. Pour connaître cette clientèle, vous disposez du recensement de la population et de listes d'entreprises (fichiers des CCI, annuaires professionnels, Internet). L'utilisation de cartes permet de visualiser la concentration et la répartition géographique des clients potentiels.

Ces informations doivent permettre de définir la zone de chalandise (attraction par rapport au lieu d'implantation) de la qualifier (évolution, caractéristiques…) et ainsi de chiffrer en valeur et volume la demande (dépenses commercialisables).

L'offre

Ce sont les concurrents directs ou indirects (vente par Internet ou par correspondance) qu'il faut recenser, grâce à des listes (pages jaunes, fichier CCI, annuaires professionnels). Ce volet quantitatif devra être complété par une enquête de terrain permettant de mieux les connaître ce qui facilitera le positionnement commercial.

L'enquête de terrain

Il s'agit de mieux appréhender les attentes des clients, de mesurer leur satisfaction ou les manques vis-à-vis de l'offre existante et d'étudier les concurrents principaux. Cette enquête devra être complétée par une étude de l'environnement du lieu d'implantation.

Les clients

L'étude peut se faire sous forme d'enquête (téléphonique, en vis-à-vis) à l'aide d'un questionnaire auprès d'un échantillon représentatif des cibles de clientèle visée. Pour élaborer ce questionnaire, il faut préalablement définir les informations que l'on souhaite obtenir. Sur cette base, la liste des questions à poser pourra être aisément établie. Le recours à des consultants extérieurs peut s'avérer judicieux.

Les concurrents

L'étude de marché doit intégrer une analyse approfondie des concurrents directs, connaître les produits et services qu'ils proposent et à quels prix, leur notoriété. Idéalement, la synthèse de cette étape se fera sous forme d'un tableau listant les principaux concurrents avec indication de leurs points forts et points faibles. Cette analyse permettra de définir le positionnement commercial de la future activité dans l'objectif notamment de se démarquer.

L'environnement de son lieu d'implantation

Il est indispensable de connaître les projets locaux d'aménagement de votre futur lieu d'implantation. La création de nouvelles zones commerciales en périphérie ou d'un centre commercial en centre-ville peut modifier sensiblement le comportement des consommateurs. La création d'une déviation, la modification du sens de circulation, la mise en quatre voies, etc. sont à prendre en compte.

Rapprochez-vous de la Mairie de votre lieu d'implantation et de votre CCI pour connaître ces projets qui sont décidés bien avant leur réalisation et souvent annoncés.

Analysez vos résultats sans complaisance

En fonction des résultats de vos études, faites le choix du démarrage de l'activité en toute connaissance de cause. Trois cas peuvent se présenter :

- si le marché disponible représente un chiffre d'affaires potentiel supérieur au seuil de rentabilité de l'entreprise, le projet est réalisable ;
- si le marché disponible représente un chiffre d'affaires potentiel sensiblement égal au seuil de rentabilité, le projet est risqué et devra être reconsidéré ;
- si le marché représente un chiffre d'affaires potentiel inférieur au seuil de rentabilité, le projet doit être abandonné ou faire l'objet d'aménagements importants.

Le plan de financement initial

BESOINS (durables)	
Frais d'établissement (frais d'inscription RCS, frais de constitution, ...)	
Immobilisations (investissements)	
Achat d'un fonds de commerce	
Immeubles (terrains, locaux,...)	
Aménagements, travaux, installations,...	
Matériel (machines,...)	
Matériel de bureau	
Véhicules	
Autres...	
Besoin en fonds de roulement (dont stock)	
Total des Besoins	

RESSOURCES (durables)	
Capitaux propres	
Capital / apport personnel	
Comptes courants d'associés	
Aides et subventions	
Capitaux empruntés (emprunts à moyen et long terme)	
Total des Ressources	
ECART = TOTAL RESSOURCES - TOTAL BESOINS	

Le compte de résultat prévisionnel

	1ère année	2ème année	3ème année
Chiffre d'affaires			
Ventes de marchandises			
Production de biens			
Prestations de services			
Subventions d'exploitation			
Autres produits			
Produits financiers			
Produits exceptionnels			
Total des produits (A)			
Achats			
Marchandises			
Emballages			
Fournitures diverses			
Variation de stocks			
Charges externes			
Sous-traitance			
Crédit-bail			
Loyers			
Charges locatives			
Entretiens et réparations (locaux, matériel)			
Fournitures non stockées (eau, électricité, gaz)			
Assurances (locaux, RC prof.)			
Frais de documentation			
Honoraires (comptable et juriste)			
Publicité			
Transports			
Frais de déplacement			
Frais de mission et de réception			
Frais de poste			
Frais de téléphone, fax et portable			
Impôts et taxes			
Taxe d'apprentissage,...			
Contribution Economique Territoriale			
Droits d'enregistrement, vignette,...			
Charges de personnel			
Salaires bruts (salaire net + part salariale)			
Charges sociales (part patronale)			
Rémunération du dirigeant			
Charges financières			
Intérêts sur emprunts à moyen et long terme			
Agios sur dettes à court terme			
Charges exceptionnelles			
Dotations aux amortissements			
Total des Charges (B)			
Résultat avant Impôt (A) - (B)			
Impôt sur les bénéfices			
RÉSULTAT NET			

Méthode de calcul du point mort

- Distinguer les charges fixes et les charges variables.
- Déterminer la marge sur coûts variables (= chiffre d'affaires - charges variables).
- Déterminer le taux de marge sur coûts variables (= marges sur coûts variables / chiffre d'affaires HT).
- Déterminer le point mort (= charges fixes / taux de marge sur coûts variables).

Le plan de trésorerie

	Avant démarrage	MOIS 1	MOIS 2	…	MOIS 12
ENCAISSEMENTS d'exploitation					
Chiffre d'affaires encaissé					
Hors exploitation					
Apport en capital					
Apports en comptes courants d'associés					
Emprunts à moyen et long terme					
A. TOTAL					
DECAISSEMENTS d'exploitation					
Paiement des achats et soustraitance					
Loyer					
Assurances					
Fournitures, eau, énergie…					
Autres charges externe					
Salaires bruts					
Charges sociales					
Impôts, taxes et versements assimilés					
Impôts sur les bénéfices					
TVA versée…					
Charges financières					
Hors exploitation					
Immobilisation (investissements)					
Remboursements d'emprunts					
B. TOTAL					
SOLDE MOIS = A - B SOLDE CUMULE					

La fiscalité de l'entreprise

Comment sont imposés les bénéfices ?

Selon la structure juridique choisie, les bénéfices de l'entreprise sont soumis à l'impôt sur le revenu (IR) ou à l'impôt sur les sociétés (IS).

- *Sont soumises à l'impôt sur le revenu :* l'entreprise individuelle (dont autoentrepreneur et EIRL), l'EURL, la SNC, les sociétés civiles, sur option : la SARL "de famille" et SA, SAS et les SARL de moins de 5 ans et répondant à certains critères.

L'entreprise est transparente au niveau fiscal. Il n'y a donc pas de distinction, sur le plan fiscal, entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération du chef d'entreprise.

Les bénéfices sont portés sur la déclaration d'ensemble des revenus de ce dernier (ou des associés pour la quote-part des bénéfices qui leur revient)

NORMANDIE-SEINE
BANQUE ET ASSURANCES
Le bon sens a de l'avenir
★ BETC EURO RSCG
Professionnels
Parlons projet avant de parler financement*
Le premier réflexe, quand on crée son entreprise, c'est d'en parler avec son conseiller.
CAISSE RÉGIONALE DE CREDIT AGRICOLE MUTUEL DE NORMANDIE-SEINE
Siège social: Cité de l'Agriculture, Chemin de la Bretèque 76230 BOIS-GUILLAUME - RCS ROUEN 433 786 738 6 - Adresse postale: BP 800 - 76238 BOIS-GUILLAUME CEDEX - Tél: 02.27.76.60.30 - www.ca-normandie-seine.fr - Société coopérative à capital variable agréée en tant qu'établissement de crédit - Société de courtage d'assurances immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurances ORIAS sous le numéro 07 025 320.
*Sous réserve d'acceptation de votre dossier par votre Caisse Régionale de Crédit Agricole prêteur.
www.ca-normandie-seine.fr

Impôt sur le revenu	Impôt sur les sociétés
Concerne : • L'entreprise individuelle (dont l'EIRL) • L'EURL • La SNC et les sociétés civiles • La SARL "de famille" sur option • SARL, SA, SAS de moins de 5 ans répondant à certains critères	*Concerne :* • La SARL • La SA • La SAS • L'EURL sur option • La SNC, les sociétés civiles et l'EIRL sur option
Assiette de calcul de l'IR • Pour les entreprises individuelles : elle est obtenue soit par application d'un abattement représentatif des frais professionnels (régime "micro entreprise"), soit par déduction des charges réelles (régime du bénéfice réel). • Pour les sociétés : l'assiette est toujours déterminée par déduction des charges réelles.	*Assiette de calcul de l'IS* Le régime de la "micro entreprise" ne peut être retenu, mais la société est obligatoirement soumise au régime du bénéfice réel (simplifié ou normal)
Taux d'imposition Le taux variera en fonction des autres revenus et de la situation familiale du contribuable car c'est le barème progressif d'impôt sur le revenu qui s'applique.	*Taux d'imposition (hors contribution additionnelle)* • Taux normal : 33,33 % • Majoration de 5% du taux de 33,33 % pour les entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 250 millions d'€ • Taux réduit : 15 % sur une fraction du bénéfice imposable limitée à 38 120 € pour les petites entreprises et dans certaines conditions.

dans la catégorie :

- des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) si l'activité est industrielle, commerciale ou artisanale ;
- des bénéfices non commerciaux (BNC) si l'activité est de nature libérale.

■ *Sont soumises à l'impôt sur les sociétés :* la SARL, la SA, la SAS et sur option les autres sociétés et l'EIRL.

Une distinction est effectuée entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération des dirigeants. Le bénéfice net, déduction faite de la rémunération des dirigeants, est imposé à un taux fixe (voir taux ci-contre).

Les dirigeants sont imposés personnellement au titre de l'impôt sur le revenu sur leur rémunération (considérée comme des traitements et salaires) et sur les dividendes perçus (considérés comme des revenus mobiliers).

Comment est déterminé le bénéfice imposable ?

Il existe deux façons de déterminer le bénéfice imposable de l'entreprise :

- *soit de manière forfaitaire :* l'administration fiscale applique sur le chiffre d'affaires déclaré un abattement représentatif des frais. C'est le régime fiscal de la "micro entreprise" qui n'est applicable qu'aux entreprises individuelles.
  Cet abattement s'élève à 71 % du chiffre d'affaires pour les activités de vente et de fourniture de logement, 50 % pour les autres activités BIC, 34 % pour les BNC.
- *soit de manière réelle :* le bénéfice imposable est déterminé dans le cadre du régime fiscal du bénéfice réel simplifié ou normal ou de la déclaration contrôlée pour une activité libérale.

Quelques conseils

- Le choix du régime fiscal (régime micro, réel normal ou simplifié…) dépendra notamment de la nature de l'activité, du montant du chiffre d'affaires, de la structure juridique, etc. Des options volontaires sont possibles. Consultez votre CCI pour obtenir des informations à ce sujet.
- Le régime fiscal de la "micro entreprise" est souvent mis en avant pour sa simplicité. Toutefois, une option volontaire pour le régime du réel simplifié peut s'avérer souvent plus avantageuse.

Avant de choisir son régime fiscal, il faut déterminer :

- si le chiffre d'affaires dépassera ou non les plafonds fixés pour le régime micro (81 500 € HT pour les activités de vente et 32 600 € HT pour les activités de service) ;
- si les charges réelles de votre entreprise dépasseront ou non les abattements fixés forfaitairement par la loi.

Seul un compte de résultat prévisionnel permettra d'effectuer un choix et de peser les risques. En fait, le régime dit "micro" n'est intéressant que pour les entreprises qui ont peu de frais.

Qu'est-ce que la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ?

L'entreprise joue le rôle de percepteur de cet impôt "indirect" qui est payé par le consommateur. En effet, presque tous les biens ou services consommés ou utilisés sur le territoire français sont taxés. La TVA comprend trois volets.

- La TVA collectée : chaque fois que l'entreprise facture sa prestation, elle

ajoute la TVA au prix hors taxes et l'encaisse.

- La TVA déductible : à l'inverse, lorsqu'elle achète un bien ou un service, elle paye à son fournisseur le prix TTC, sur lequel elle pourra récupérer la TVA.
- La TVA à payer que devra déclarer et régler l'entreprise, se calcule ainsi : TVA collectée – TVA déductible = TVA due.

Qu'est-ce que la contribution économique territoriale ?

Elle remplace la taxe professionnelle depuis le 1er janvier 2010.

Elle est composée de :

- La cotisation foncière des entreprises calculée sur la valeur locative des biens immobiliers passibles de taxe foncière utilisés par l'entreprise pour son activité.
- La cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises. Elle remplace la cotisation minimale de taxe professionnelle antérieure. Elle est due par les entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 152 500 €.

Qu'est ce qu'un centre de gestion agréé ?

Quels que soient sa forme juridique, son mode d'imposition (IR ou IS) ou ses activités, votre entreprise peut adhérer à un Centre de gestion agréé (C.G.A) qui lui apportera une assistance en matière de gestion, des services d'information et de formation.

Si l'entreprise est assujettie à l'IR et est placée sous un régime de bénéfice réel (normal ou simplifié ou déclaration contrôlée), il existe des avantages fiscaux importants :

- La dispense de la majoration de 25% du bénéfice imposable applicable aux entreprises non adhérentes d'un C.G.A. ;
- une réduction d'impôt sur le revenu (de 915 € maximum par an) en contrepartie des frais de tenue de comptabilité ;
- une possibilité de déduction totale des salaires éventuellement versés au conjoint.

Le coût d'adhésion à un CGA est forfaitaire et varie entre 110 et 220 € en moyenne.

Le statut social

Votre régime social de dirigeant dépendra de la structure juridique que vous choisirez.

Sont rattachés au régime général des salariés

- Les gérants minoritaires ou égalitaires de SARL. Un gérant est majoritaire s'il détient, avec son conjoint, son partenaire pacsé et ses enfants mineurs, plus de 50 % du capital de la société. S'il y a plusieurs gérants, chacun d'entre eux est considéré comme majoritaire, si les gérants détiennent ensemble plus de la moitié des parts de la société ;
- Les présidents et directeurs généraux de SA ;
- Les présidents rémunérés de SAS.

Les autres dirigeants dépendent du régime des travailleurs non salariés (TNS)

- Les entrepreneurs individuels ;
- Les associés et les gérants de SNC ;
- Les associés gérants majoritaires de SARL ;
- Les associés gérants d'EURL.

Quelles sont les cotisations sociales obligatoires pour un travailleur indépendant ?

Le chef d'entreprise cotise aux différents régimes obligatoires de protection sociale des non salariés. Il s'agit de :

- l'assurance maladie maternité ;
- les allocations familiales ;
- l'assurance de base retraite et invalidité ;
- le régime complémentaire de retraite.

A noter : la loi Madelin du 11 février 1994 permet la déduction fiscale, sous certaines conditions, des assurances facultatives complétant la couverture sociale obligatoire d'un TNS pour l'invalidité, la prévoyance et la perte d'emploi.

Quel est le montant des cotisations sociales obligatoires ?

L'assiette de calcul des cotisations sociales du TNS est constituée par son revenu. Pendant les deux premières années d'activité, cette base de calcul est forfaitaire, car on ne connaît pas encore les revenus professionnels réalisés. Attention ! Lorsque ceux-ci seront établis, les cotisations seront recalculées et donc régularisées.

En cours d'activité : vous paierez chaque année des cotisations calculées à titre provisionnel sur la base du revenu de l'avant-dernière année d'activité et une régularisation définitive est réalisée lorsque le revenu de l'année considérée est connu. Globalement, vous paierez 47 % de cotisations sociales selon votre revenu si vous êtes commerçant. Voici, à titre d'exemple, les cotisations provisionnelles dues par un commerçant les deux premières années (taux 2013) :

Organismes	Taux	Cotisations 1ère année		Cotisations 2ème année	
		Assiette de calcul	Montant	Assiette de calcul	Montant
Maladie maternité	6,50 %	7 036,00 €	457,34 €	9 999,00 €	649,94 €
Indemnités journalières	0,70 %	14 813,00 €	103,69 €	14 813,00 €	103,69 €
Allocations familiales	5,40 %	7 036,00 €	379,94 €	9 999,00 €	539,95 €
CSG - CRDS	8,00 %	7 036,00 €	562,88 €	9 999,00 €	799,92 €
Formation professionnelle	0,25 %	37 032,00 €	92,58 €	37 032,00 €	92,58 €
Retraite de base	16,85 %	7 036,00 €	1 185,57 €	9 999,00 €	1 684,83 €
Retraite complémentaire*	7,00 %	7 036,00 €	492,52 €	9 999,00 €	699,93 €
Invalidité - Décès	1,10 %	7 406,00 €	81,47 €	9 999,00 €	109,99 €
Totaux			**3 355,99 €**		**4 680,82 €**

*Ce taux est de 7% pour les revenus inférieurs à 37 032 €. Il est de 8% pour les revenus compris entre 37 032 € et 148 128 €.

A noter : pour les entreprise soumises au régime fiscal "micro", il existe un régime social micro sur option. Les cotisations sont alors calculées de la même façon que celles de l'auto-entrepreneur.

A quelles prestations sociales ces cotisations donnent-elles droit ?

- *La maladie :* les prestations en nature sont identiques à celles des salariés pour les petits et gros risques et l'hospitalisation. Une allocation de repos et une indemnité journalière forfaitaire sont versées en cas de maternité. Cependant, il n'y a pas d'assurance accidents du travail.
- *Les allocations familiales :* identiques à celles des salariés.
- *La retraite :* une retraite de base et une complémentaire sont obligatoires. L'invalidité est moins bien couverte que pour les salariés.
- *Le chômage :* pas de couverture obligatoire.

Quels sont les statuts possibles pour le conjoint du chef d'entreprise travaillant avec celui-ci ?

Le conjoint d'un commerçant ou d'un artisan exerçant en entreprise individuelle, ou celui d'un gérant associé unique d'EURL, ou du gérant associé majoritaire d'une SARL, travaillant dans l'entreprise familiale, a l'obligation de choisir l'un des trois statuts suivants, pour son activité régulière dans l'entreprise, qu'il exerce ou non une activité salariée (quelle que soit la durée et y compris à temps plein) ou non salariée en dehors de l'entreprise.

- *Conjoint collaborateur :* pour un conjoint marié ou pacsé non rémunéré pour son activité. Il cotise pour la retraite.
- *Conjoint salarié :* il bénéficie de la couverture sociale des salariés.
- *Conjoint associé (SARL) :* dès lors qu'il détient des parts sociales de votre société et qu'il exerce une activité professionnelle régulière dans votre entreprise, votre conjoint est considéré comme conjoint associé. Comme vous, il est alors personnellement affilié au RSI - qu'il soit rémunéré ou non - en tant que travailleur indépendant pour toute sa protection sociale obligatoire.

Les différentes formes juridiques

Pour que votre entreprise acquière réellement son identité, il faut lui choisir une structure juridique. Ce choix doit être fait en tenant compte d'un certain nombre de critères dont, notamment, la protection de votre patrimoine personnel, votre statut social ou fiscal, vos possibilités d'apport financier.

L'Entreprise Individuelle

Elle est créée par une seule personne sans capital minimum obligatoire. Elle n'a pas de personnalité morale propre. Son patrimoine est confondu avec celui du chef d'entreprise. La responsabilité de l'entrepreneur est indéfinie, sauf déclaration d'insaisissabilité de ses biens fonciers devant notaire (art.14 de la LME du 04/08/08). L'entrepreneur a la qualité de travailleur non salarié : commerçant ou artisan. L'entrepreneur est seul décideur dans son entreprise.

La Société en Nom Collectif (SNC)

C'est une société de personnes. Il n'y a pas de capital minimum obligatoire et tous les associés (deux au moins) sont solidairement et indéfiniment responsables sur leurs biens personnels des dettes de la société. Ils ont tous la qualité de commerçant. La société est dirigée par un ou plusieurs gérants (tiers ou associés). Les associés se réunissent au minimum une fois par an en Assemblée Générale. Les décisions importantes sont toujours prises à l'unanimité.

La Société à Responsabilité Limitée (SARL)

Elle a pour principale caractéristique de limiter (en théorie) la responsabilité financière des associés (2 à 100) au montant de leurs apports. Le capital librement fixé peut être formé d'apports en nature ou en numéraire (espèces). L'apport en numéraire peut être libéré d'1/5 à la constitution, le reste sur 5 ans.

La société est dirigée par un ou plusieurs gérants, pris parmi les associés ou non. La répartition du capital va déterminer le pouvoir de chaque partenaire au sein de la société, mais aussi son statut social et fiscal.

Le gérant est majoritaire lorsqu'il possède, avec son conjoint et ses enfants mineurs, plus de 50 % des parts sociales. Il a la maîtrise de l'affaire mais n'a pas la possibilité d'être salarié. Le gérant minoritaire/égalitaire détient au plus 50 % des parts. Sa maîtrise est partielle, sous contrôle des autres associés. Il a le statut d'assimilé salarié (possibilité de cumuler avec un contrat de travail).

Les associés se réunissent au minimum une fois par an en Assemblée Générale. L'approbation annuelle des comptes, ainsi que les décisions ordinaires, se prennent en Assemblée Générale Ordinaire à la majorité simple. Les décisions de modification des statuts se prennent en Assemblée Générale Extraordinaire à la majorité des 2/3 des voix.

FITECO

Expertise comptable - Conseil
Audit - Commissariat aux comptes

Des experts à votre service
www.fiteco.com

Envie de créer, de devenir chef d'entreprise et de concrétiser vos idées ? Chez FITECO, nous soutenons vos ambitions et mettons à votre service toutes les compétences et l'accompagnement nécessaire pour développer vos chances de réussite.

Pour vous, nous allons loin. Experts-comptables, spécialistes métiers et sectoriels, services sur mesure, conseil personnalisé à chaque étape de votre projet de création ou de reprise d'entreprise.

Pour trouver votre conseiller FITECO
le plus proche de vous en Normandie,

contactez-nous au **02 43 59 12 07**

ou rendez-vous sur **www.fiteco.com**
rubrique «votre projet»

53 bureaux dans le grand-ouest et en région parisienne.

L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)

C'est une SARL ne comprenant qu'un seul associé. Le capital social est librement fixé par les statuts. La responsabilité de l'associé unique est limitée au montant de son apport. Le gérant associé unique ne peut opter pour le statut de salarié, il sera affilié au régime des Travailleurs Non-Salariés.

Régime Fiscal : imposition de plein droit à l'Impôt sur le Revenu (IR) ou sur option (irrévocable) à l'Impôt sur les Sociétés (IS). L'EURL n'est dissoute que par la transmission du patrimoine à l'associé unique.

La Société Anonyme (SA)

C'est une société de capitaux comprenant 7 actionnaires au moins. Le capital minimum est de 37 000 € libéré de moitié lors de la constitution (le reste dans les 5 ans). La responsabilité des actionnaires est limitée au montant de leur apport. Les dirigeants sociaux ont la possibilité de choisir le statut de salarié. Il est obligatoire de prendre un Commissaire aux Comptes.

La Société par Actions Simplifiée (SAS)

C'est une société constituée d'un ou plusieurs associés, personnes physiques ou morales (dans le cas d'un seul associé actionnaire : SASU, Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle). A compter du 1er janvier 2009, le montant du capital (libre) est fixé dans les statuts (Art. 59 de la LME).

La SAS ne peut pas faire appel public à l'épargne. La responsabilité des actionnaires est limitée au montant de leur apport. Les règles de fonctionnement présentent une très grande souplesse, qu'organisent les associés dès la rédaction des statuts de leur SAS : conditions de désignation du dirigeant, de prise des décisions collectives (et notamment les conditions de majorité), de transmission des actions entre associés ou à des tiers… La SAS est imposable à l'Impôt sur les Sociétés (IS). Il y a également possibilité d'opter pour l'impôt sur le revenu pour les exercices ouverts à compter du 06/08/08 (Art. 30 de la LME).

Le dirigeant a le statut assimilé "salarié" et cotise à ses caisses, mais ne peut bénéficier de l'assurance chômage que s'il existe un réel lien de subordination et qu'il justifie d'un véritable contrat de travail.

La Société Coopérative Ouvrière de Production (SCOP)

Les SCOP sont des entreprises sous forme SARL ou SA qui fonctionnent selon des principes coopératifs. Pour une SARL, capital minimum de 30 € avec deux salarié(e)s associé(e)s à temps plein. Pour la SA, capital minimum de 18 500 € avec au moins sept salarié(e)s associé(e)s.

La SCOP appartient à chaque salarié associé. Les dirigeant(e)s pratiquent un management participatif qui implique chaque salarié. Dans les assemblées générales, chaque salarié associé a le même pouvoir : "un associé = une voix". Tous les associés mandataires sociaux ont la qualité de salarié.

Tableau récapitulatif des principales structures juridiques

	ENTREPRISE INDIVIDUELLE	EURL	SARL	SA (forme classique)	SAS	SNC	ASSOCIATION
NOMBRE D'ASSOCIES	Pas d'associé Entrepreneur individuel seul	1 seul associé (personne physique ou morale, à l'exception d'une autre EURL)	Minimum 2 associés maximum 100 (personne physique ou morale)	Minimum 7 associés (personne physique ou morale)	Minimum 1 associé (personne physique ou morale)	Minimum 2 (personne physique ou morale) Les associés ont tous la qualité de commerçant	Minimum 2
MONTANT DU CAPITAL	Pas de notion de " capital social "	Pas de minimum Possible de ne libérer les apports en numéraire que pour 1/5 de leur montant lors de la constitution (solde dans les 5 ans).	Pas de minimum Possible de ne libérer les apports en numéraire que pour 1/5 de leur montant lors de la constitution (solde dans les 5 ans)	37 000 € minimum (1/2 des apports en numéraire sont versés obligatoirement lors de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans)	Capital social librement fixé par le ou les actionnaires (1/2 versé lors de la constitution et le solde dans les 5 ans)	Pas de minimum Pas d'obligation de libération immédiate (ex : sur appel de la gérance au fur et à mesure des besoins)	Pas de capital mais apports éventuels des membres (possibilité de récupérer les apports en nature à la dissolution de l'association)
OBJET (ACTIVITE)	Toutes activités (commerciale, libérale, artisanale, agricole, etc.)	Idem Activités interdites : - assurances - entreprises de capitalisation et d'épargne - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire), etc.	Idem Activités interdites : - assurances - entreprises de capitalisation et d'épargne - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire), etc.	Idem Activités interdites - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc).	Idem Activités interdites - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc).	Idem (chaque associé a la qualité de commerçant) Activités interdites : - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc).	Son but ne doit pas être le partage des bénéfices. Cependant, elle peut en réaliser.
DIRIGEANTS	Entrepreneur individuel	Gérant(s) : obligatoirement personne physique - l'associé unique ou - un tiers	Gérant(s) : obligatoirement personne physique - associé(s) ou - un tiers	Conseil d'administration (entre 3 et 18 membres) dont un président personne physique obligatoirement. Eventuellement, un directeur général.	Liberté statutaire Au minimum : un président, personne physique ou morale, associé ou non	Gérant(s) personne physique ou morale	Liberté totale
RESPONSABILITE ASSOCIES	Totale et indéfinie sur biens personnels de l'entrepreneur individuel	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Indéfinie et solidaire sur biens personnels	Pas de responsabilité des membres sauf fautes délictuelles
REPONSABILITE DIRIGEANTS	Responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem (responsabilité cependant atténuée lorsque le dirigeant est bénévole)
QUI PREND LES DECISIONS	L'entrepreneur seul	Gérant (possibilité de limiter les pouvoirs si le gérant n'est pas l'associé unique)	- Gestion courante : gérant - AGO* pour les décisions dépassant les pouvoirs du gérant - AGE* décisions modifiant les statuts	Gestion courante : conseil d'administration - AGO/AGE* : idem SARL	Liberté statutaire	Idem SARL	Liberté statutaire

AGO : Assemblée Générale Ordinaire

AGE : Assemblée Générale Extraordinaire

EIRL

L'EIRL combine les particularités de fonctionnement de l'entreprise individuelle (EI) classique et les aspects juridiques, fiscaux et sociaux de l'EURL.

Les deux caractéristiques principales de ce régime sont les suivantes :

- Il permet d'abord aux chefs d'entreprises individuelles de séparer leur patrimoine professionnel de leur patrimoine personnel : le chef d'entreprise personne physique "affecte" les biens utilisés pour l'activité, ce qui lui permet de protéger ses biens privés.
- Ensuite le dirigeant de l'entreprise peut, si cela est opportun, opter pour l'impôt sur les sociétés (comme les EURL). Ses cotisations sociales ne seront plus calculées sur la base de ses bénéfices mais sur sa rémunération réelle qui sera une charge et viendra en déduction du chiffre d'affaires.

Avantages	Inconvénients
Sur le plan juridique Limitation du patrimoine servant de gage aux créanciers.	Sur le plan juridique Passage en société tout aussi contraignant qu'en entreprise individuelle « classique », en cas de développement de l'activité.
Sur le plan fiscal Option pour l'IS sous certaines conditions, mais option irrévocable.	Sur le plan fiscal Coûts de constitution du patrimoine affecté (frais liés à l'information des créanciers, honoraires des professionnels de l'évaluation notamment).
Sur le plan social L'EIRL peut constituer des réserves qui ne sont pas assujetties aux charges sociales, s'il opte pour l'impôt sur les sociétés	Sur le plan social Pas d'acquisition de droits à l'assurance chômage au titre de l'activité non salariée, mais possibilité de souscrire une assurance personnelle

Le régime auto-entrepreneur

- Une déclaration directement auprès du Centre de Formalités compétent :
  - Chambre de Commerce et d'Industrie pour les commerçants, prestataires de services (BIC) ou sur le site www.cfenet.cci.fr.
  - Chambre de Métiers pour les artisans.
  - Urssaf pour les activités libérales et prestations de services (BNC).

  Ou possibilité d'effectuer la formalité quelle que soit votre activité sur le site www.lautoentrepreneur.fr.
- Certaines activités sont exclues du régime :
  - Les activités agricoles rattachées au régime social de la MSA, y compris si elles sont déclarées auprès de la chambre de commerce et d'industrie ou de la chambre de métiers et de l'artisanat (exemple : paysagiste, entretien de jardins, etc.).
  - Les activités libérales qui relèvent d'une caisse de retraite autre que la Cipav ou le RSI.
  - Les activités relevant de la TVA immobilière : marchands de biens, lotisseurs, agents immobiliers, etc.
  - La location de matériels et de biens de consommation durable (par exemple : la location de véhicule d'enseignement de la conduite à double commande), d'immeubles non meublés ou professionnels.
  - Les activités artistiques rémunérées par des droits d'auteur, qui dépendent de la maison des artistes ou de l'Agessa. Toutefois, une personne exerçant une activité artistique rémunérée, non pas en droits d'auteur, mais en honoraires, peut exercer son activité sous le régime de l'auto-entrepreneur.
- Entreprise individuelle obligatoirement.
- Pas d'immatriculation au Registre du Commerce.
- Immatriculation au Répertoire des Métiers et de l'Artisanat pour les auto-entrepreneurs artisans exerçant l'activité à titre principal.
- Pas de stage obligatoire de gestion à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat.
- Obligation de respecter la réglementation de l'activité (Attention certaines activités ne peuvent pas être exercées sous le régime de l'auto-entrepreneur).
- S'informer sur la nécessité d'être assuré professionnellement pour les risques encourus par l'activité.
- Chiffre d'affaires annuel plafonné à 81 500 € pour le commerce et à 32 600 € pour les prestations de services.
- TVA non applicable.

Le régime micro-social simplifié de l'auto-entrepreneur :

- Statut social du travailleur indépendant (TNS).
- Cotisations sociales payées mensuellement ou trimestriellement en fonction des encaissements :
  - 14 % du chiffre d'affaires en achat/revente, vente à consommer sur place et prestation d'hébergement (BIC), à l'exception de la location de locaux d'habitation meublés dont le taux est à 24,6 %
  - 24,6 % du chiffre d'affaires pour les prestations de services (BIC et BNC)
  - 21,3 % du chiffre d'affaires pour les professions libérales relevant de la CIPAV (BNC).
- Contribution à la formation professionnelle :
  - 0,30 % du chiffre d'affaires pour les artisans
  - 0,10 % du chiffre d'affaires pour les commerçants
  - 0,20 % du chiffre d'affaires pour les professionnels libéraux.

Le régime micro-fiscal simplifié de l'auto-entrepreneur : 2 options

- Soit, versement libératoire calculé sur les encaissements :
  - 1 % du chiffre d'affaires en achat/revente, vente à consommer sur place et prestation d'hébergement (BIC), à l'exception de la location de locaux d'habitation meublés dont le taux est à 1,70 %.
  - 1,70 % du chiffre d'affaires si l'activité principale est une activité de services relevant des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).
  - 2,20 % du chiffre d'affaires pour les autres prestations de services (BNC).

  Pour y prétendre, en 2013, votre revenu fiscal de référence ne doit pas excéder 26 420 € par part de quotient familial en 2011.
- Soit, déclaration du chiffre d'affaires annuel dans la déclaration de revenu des ménages :
  Bénéfices imposés à l'IR avec les autres revenus du ménage après application d'un abattement dans le cadre du régime micro-fiscal (abattement de 71 % pour les activités achat/revente, 50 % pour l'activité de services BIC et 34 % pour les activités de prestations de services BNC).

TVA non applicable dans les deux cas.

Exonération de la Contribution Économique Territoriale l'année de la création et les 2 années civiles suivantes (sauf exceptions).

Dans tous les cas, versement libératoire ou non, l'auto-entrepreneur devra déclarer son chiffre d'affaires sur la déclaration de revenus annuelle.

Plus d'informations :

www.lautoentrepreneur.fr

Cumul statut créateur d'entreprise et autres statuts

Le Congé Création

Si vous êtes salarié et que vous souhaitez créer une entreprise, vous pouvez solliciter de votre employeur, sous condition d'une ancienneté minimum de 24 mois, consécutifs ou non, un congé création d'entreprise afin de vous consacrer entièrement au projet.

Le salarié doit informer l'employeur de sa démarche 2 mois à l'avance par lettre recommandée avec accusé de réception ou par lettre remise en main propre contre décharge. Durant le congé, le contrat est suspendu mais non rompu. Ce congé est d'une durée d'un an, renouvelable une fois.

Le salarié a la possibilité d'utiliser ce congé, soit en s'absentant de son entreprise, soit en conservant une activité salariée réduite. En cas de travail à temps partiel, le salarié perçoit une rémunération au prorata des heures effectuées.

L'employeur doit informer le salarié de sa réponse par lettre recommandée avec accusé de réception ou par lettre remise en main propre contre décharge. Le défaut de réponse de l'employeur, dans un délai de 30 jours à compter de la réception de la lettre vaut acceptation.

Le salarié créateur

Un salarié peut créer une entreprise tout en restant salarié à condition que l'activité créée ne concurrence pas celle de l'employeur.

Sur le plan fiscal :

Les revenus afférents aux deux activités sont déclarés dans la catégorie qui leur est propre : traitements et salaires, BIC ou BNC selon la nature de l'activité.

Sur le plan social :

L'intéressé doit cotiser simultanément aux deux régimes, salarié et non-salarié.

Le droit aux prestations est ouvert dans le régime dont relève l'activité principale.

Créateur et fonctionnaire

Le fonctionnaire doit adresser une demande d'autorisation, à l'administration dont il relève, au moins deux mois avant la date de création.

Selon la situation du fonctionnaire et l'activité envisagée les conditions de cumul sont différentes :

- Fonctionnaire à temps plein et création d'entreprise
  - En conservant son emploi à plein temps, le cumul est possible pour une durée de deux ans avec prolongation d'un an au maximum.

- En sollicitant un temps partiel pour création d'entreprise, le cumul est possible pour une durée d'un an et peut être prolongé d'un an maximum.

- Pour certaines activités libérales, le cumul n'est pas limité dans le temps :
  - la production d'œuvres de l'esprit
  - membre du personnel enseignant, technique ou scientifique des établissements d'enseignement et pour les personnes qui pratiquent des activités à caractère artistique, dès lors que les professions libérales découlent de la nature de leurs fonctions.
- Fonctionnaire à temps incomplet ou non complet inférieur à 70 % de la durée légale de travail et création d'entreprise :
  - le cumul est possible sans limitation dans le temps quelle que soit la nature de l'activité à condition que celle-ci ne soit pas incompatible avec les obligations de service et ne porte pas atteinte au fonctionnement normal, à l'indépendance ou à la neutralité du service public. Pour cela, il lui suffit d'informer par écrit l'administration dont il relève.

Créateur et retraité

Dans certains cas, le cumul des deux revenus est totalement possible. Dans d'autres, au-delà d'un seuil de revenus, le versement de la pension de retraite peut-être temporairement minoré ou suspendu.

- Reprise d'une activité relevant du même régime que la pension de retraite
  - *Cumul libre :* Les personnes qui perçoivent une pension de retraite peuvent, sans limitation, cumuler celle-ci avec les revenus d'une nouvelle activité, à condition d'avoir au moins 65 ans ou avoir au moins 60 ans et justifier d'une durée d'assurance ouvrant droit à une retraite à taux plein, et avoir liquidé toutes ses pensions de vieillesse (de base et complémentaire, en France et à l'étranger).
  - *Cumul plafonné :* Les personnes qui ne remplissent pas les conditions pour bénéficier du cumul libre peuvent cependant cumuler leur pension de retraite avec les revenus issus de leur nouvelle activité indépendante, avec des conditions de plafonds à ne pas dépasser. En cas de dépassement de ces plafonds, les versements des pensions de retraite de base et complémentaire seront suspendus ou minorés selon les cas.
- Reprise d'une activité ne relevant pas du même régime que la pension de retraite :

  Lorsque la nouvelle activité professionnelle relève d'un régime social différent de celui qui lui verse sa pension de retraite, le retraité peut cumuler, sans limitation, le montant de sa pension de retraite et les revenus de sa nouvelle activité.

  Il est dans tous les cas conseillé au créateur de se rapprocher des caisses de retraite dont il relève afin de vérifier ses droits.

Les principaux financements et aides

Les dispositifs et aides à la création doivent pour la plupart être sollicités avant la création effective de l'entreprise et font l'objet de conditions et modalités d'octroi spécifiques. Suivant sa situation personnelle, le créateur peut bénéficier de différentes aides et mesures fiscales.

Les conseillers des CCI locales pourront vous orienter vers les dispositifs adaptés à votre projet. Vous pouvez également consulter la base de données des CCI sur les aides aux entreprises :

http://semaphore.cci.fr/
http://les-aides.fr

ACCRE (Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise)

Le dossier de demande d'aide doit être déposé lors de la création ou la reprise de l'entreprise ou au plus tard dans un délai de 45 jours à compter du dépôt au CFE.

• **Nature de l'aide**

Exonération de charges sociales de la 1ère année d'activité (sauf CSG, CRDS, Assurance vieillesse complémentaire et contribution à la formation professionnelle)

Cette aide peut être demandée par :

- Les demandeurs d'emploi, indemnisés par Pôle Emploi ou susceptibles de l'être.
- Les demandeurs d'emploi non indemnisés, ayant été inscrits 6 mois au cours des 18 derniers mois au Pôle emploi.
- Les bénéficiaires de l'allocation d'insertion ou de l'allocation temporaire d'attente.
- Les bénéficiaires de l'API (Allocation de Parent Isolé).
- Les bénéficiaires de l'allocation de solidarité spécifique (ASS).
- Les bénéficiaires du RSA (revenu de solidarité active), leur conjoint ou leur concubin.
- Les jeunes âgés de moins de 26 ans sans autre condition, ainsi que les jeunes âgés de 26 à moins de 30 ans qui n'ont pas travaillé suffisamment longtemps pour s'ouvrir des droits aux Pôles Emploi ou qui sont reconnus handicapés.
- Les salariés repreneurs de leur entreprise en difficulté, dans le cadre d'une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire, qui créent ou reprennent une entreprise quelle que soit son activité.

- Les titulaires d'un contrat d'appui au projet d'entreprise (CAPE), s'ils remplissent l'une des conditions ci-dessus.
- Les bénéficiaires du complément de libre choix d'activité.
- Uniquement dans le cadre d'une création : les personnes qui créent dans une zone urbaine sensible (ZUS).

• **Cas particulier**

Pour les micro-entrepreneurs, bénéficiaires de l'ACCRE, les taux de cotisations sociales spécifiques réduits s'appliquent durant la période d'exonération. Pour ces bénéficiaires, l'exonération au titre de l'ACCRE s'applique jusqu'à la fin du 11ème trimestre civil suivant celui du début de l'activité.

• **Taux de cotisations**

Activité	Taux de cotisations		
	Jusqu'à la fin du 3ème trimestre civil suivant celui de la date d'affiliation	Au cours des 4 trimestres civils suivant la première période	Au cours des 4 trimestres civils suivant la seconde période
Vente de marchandises Vente à consommer sur place Prestations d'hébergement (BIC) à l'exception de la location de locaux d'habitation meublés	3,5 %	7 %	10,5 %
Prestations de services commerciales ou artisanales	6,2 %	12,3 %	18,5 %
Autres prestations de service (BNC)	6,2 %	12,3 %	18,5 %
Activités libérales (BNC) relevant de la CIPAV au titre de l'assurance vieillesse	5,4 %	10,7 %	16 %

NACRE (Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise) - [Organismes labellisés]

Le dispositif NACRE s'adresse aux personnes sans emploi ou rencontrant des difficultés pour s'insérer durablement dans l'emploi, pour lesquels la création ou la reprise d'entreprise est un moyen d'accès, de maintien ou de retour à l'emploi.

• **Bénéficiaires**

- Les demandeurs d'emploi indemnisés, bénéficiaires de l'allocation de retour à l'emploi (ARE).
- Les bénéficiaires de l'ASS (Allocation de Solidarité Spécifique).
- Les bénéficiaires de l'Allocation Temporaire d'Attente (anciennement Allocation d'Insertion).
- Les demandeurs d'emploi non indemnisés, ayant été inscrits 6 mois au cours des 18 derniers mois au Pôle emploi.
- Les bénéficiaires du RSA (Revenu de Solidarité Active), leur conjoint ou leur concubin.

- Les bénéficiaires de l'Allocation de Parent Isolé (API).
- Les jeunes de 18 à 25 ans et les jeunes de moins de 30 ans non indemnisés ou reconnus handicapés.
- Les salariés qui reprennent leur entreprise en redressement ou liquidation judiciaire, Les titulaires d'un Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise (CAPE).
- Les personnes qui créent leur entreprise en Zone Urbaine Sensible (ZUS).
- Les bénéficiaires des prestations d'accueil pour jeune enfant Complément Libre Choix d'Activité (CLCA).
- Les personnes de 50 ans et plus inscrites sur la liste des demandeurs d'emploi.

• Nature et montant de l'aide

Il s'agit d'un dispositif global ayant pour objectif de donner aux porteurs de projet le maximum de chances de réussite comprenant 3 phases :

- une aide au montage du projet ;
- une aide financière : prêt à taux zéro pouvant aller jusqu'à 10 000 € et remboursable sur 5 ans maximum. Ce prêt doit être couplé avec un prêt bancaire dont le montant et la durée doivent être supérieurs ou égaux au montant et à la durée du prêt à taux zéro ;
- un accompagnement "post-création" d'une durée de 3 ans après la création ou la reprise d'entreprise.

• Conditions d'accès

L'offre de service s'adresse aux porteurs de projet ayant déjà une idée précise du projet d'entreprise qu'ils souhaitent créer ou reprendre.

Chacune des phases du parcours correspond à un type d'accompagnement auquel peut prétendre le porteur de projet selon ses besoins et selon le niveau de finalisation de son projet. Le porteur de projet peut ainsi entrer dans le parcours : soit via la phase d'aide au montage de projet si le porteur de projet (ou sa société) n'est pas immatriculé(e) soit directement via la phase de structuration financière.

Aide à la création d'entreprise de l'Agefiph en faveur des personnes handicapées - [AGEFIPH]

• Bénéficiaires

Les personnes handicapées demandeurs d'emploi (travailleurs reconnus CDAPH, accidentés du travail lorsque l'invalidité permanente est d'au moins 10 %…).

• Nature de l'aide

Cette aide vise à faciliter le démarrage de l'entreprise en soutenant uniquement les frais de départ. Elle ne peut donc être sollicitée qu'AVANT l'inscription au Centre de formalités des entreprises (CFE).

Elle se traduit par :

- une subvention versée en complément d'autres financements,
- une participation à la formation de la personne handicapée à la gestion, dans la limite de 250 heures,
- une participation au suivi de l'entreprise par un organisme spécialisé d'une durée de trois ans.

La subvention est fixée à 6 000 € maximum et il est demandé un apport personnel minimal de 1 500 €. A noter, les auto-entrepreneurs peuvent bénéficier de cette aide financière.

Cette aide doit être restituée en cas de cessation ou cession de l'activité dans les 36 mois de son attribution.

Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes

- **Bénéficiaires**

Peuvent bénéficier de la garantie les prêts accordés par les banques à des femmes dirigeantes d'entreprises pour couvrir les besoins en fonds de roulement et/ou en investissements.

- **Nature de l'aide**

Limite de la garantie : 70 %. Montant des emprunts garantis : de 5 000 € à 27 000 €. Durée du remboursement : 2 à 7 ans. Frais de commission : 2,5 % du montant garanti du prêt.

- **Procédure**

La demande est instruite localement par le comité d'agrément des plates-formes France Initiatives, ou France Active. Le dossier doit être validé par la Déléguée Départementale aux Droits des Femmes (Service de la Préfecture) et par la banque. Durée de la procédure de 1 à 2 mois.

Garantie France Active

- **Bénéficiaires**

Toute personne sans emploi ou en situation de précarité qui souhaite créer son entreprise.

- **Caractéristiques**
  - Objet des prêts garantis : financement d'investissement et du BFR.
  - Durée des prêts garantis : prêt à moyen long terme : 2 ans minimum.
  - Montant maximal de la garantie : 65% pour les entreprises en création ou de moins de 3 ans. Le montant garanti est limité à 30 500 €.
  - Durée maximale de la garantie : 5 ans.
  - Coût pour l'entreprise : 2% du montant garanti, payable en une seule fois à la mise en place de la garantie.

BPI (Banque Publique d'Investissement)

Aux côtés des Régions, des partenaires financiers et des réseaux d'accompagnement, la BPI intervient, pour partager les risques du démarrage, sous forme de prêts et de garanties sur les concours bancaires et les interventions en fonds propres des organismes de capital-risque. La BPI soutient par l'aide à l'innovation (subvention et avance remboursable) la création associée à des programmes de Recherche-Développement.

www.bpifrance.fr

PCE (Prêt à la Création d'Entreprise) - [Consultez votre banque]

• Bénéficiaires

Entreprise en phase de création (n° SIREN attribué) ou ayant été créée ou reprise depuis moins de 3 ans, quelle que soit son activité (hors agriculture, intermédiaire financier et promotion ou location immobilière). Les reprises d'entreprises en redressement ou en liquidation judiciaire sont exclues.

• Nature et montant

Le PCE permet de couvrir les besoins immatériels liés au lancement de l'entreprise. Prêt financier de 2 000 à 7 000 € sur 5 ans avec un différé de remboursement du capital de 6 mois, le taux est identique à celui de la banque (sur son concours). Les intérêts de la période de franchise ne sont dus qu'au terme de celle-ci. Prêt sans garantie, ni caution personnelle. Possibilité de cumul avec la subvention du dispositif EDEN. Il doit obligatoirement être accompagné d'un concours bancaire à moyen ou long terme dont le montant est au minimum égal à 2 fois celui du PCE. Par ailleurs, la BPI peut garantir jusqu'à 70 % le prêt bancaire associé au PCE.

Le PCE bénéficie de l'intervention de la garantie BPI, dont la rémunération est comprise dans le taux du PCE.

• Conditions d'accès

Il accompagne un concours bancaire à moyen ou long terme d'un montant égal à au moins 2 fois le montant du PCE et dont les caractéristiques sont libres et dépendent de la banque. Réservé aux nouveaux entrepreneurs : il doit s'agir d'une première création et d'une entreprise créée il y a moins de 3 ans. Le plan de financement doit être inférieur à 45 000 € HT.

Prêts d'honneur Plates-formes d'initiative locale - [Consultez l'Espace Entreprendre de votre CCI]

Les plates-formes proposent aux créateurs repreneurs d'entreprise présentant un projet viable, dont l'implantation se fera dans leur secteur géographique et répondant enfin à leurs critères d'attribution, des aides consistant le plus souvent en des prêts d'honneur à taux zéro sans garanties et le parrainage d'un chef d'entreprise.

Autres dispositifs de Prêts d'honneur - [Consultez l'Espace Entreprendre de votre CCI]

- Réseau Entreprendre : pour les projets à potentiel.
- Réseau CCI Entreprendre : convention entre les établissements bancaires et les CCI.

Certaines Chambres de Commerce et d'Industrie ont signé des partenariats avec les établissements bancaires locaux, pour la mise en place de prêts d'honneur (à taux 0 ou taux bonifié) remboursables sur 5 ans. Consultez votre CCI.

Liste non exhaustive, consultez votre CCI pour plus d'information.

Prêts solidaires (ADIE - Association pour le Droit à l'Initiative Economique - [Consultez l'Espace Entreprendre de votre CCI]

- **Bénéficiaires**
  - Personnes demandeurs d'emploi ou bénéficiaires de minimas sociaux qui n'ont pas accès au financement bancaire.
- **Nature et montant**
  - 6 000 € au maximum avec un taux d'intérêt pour financer tous types de besoins, remboursables en 24 mois. Un suivi de proximité est effectué.

Le CrowdFunding - [ou Finance Participative]

Le **CrowdFunding** consiste à collecter des fonds auprès d'une communauté d'investisseurs ou de donateurs individuels. Voilà qui explique l'essor de cette technique de financement :

- le citoyen devient acteur des projets qu'il souhaite voir se développer ;
- l'adhésion collective autour d'un projet devient une garantie de son succès, de son utilité et de son impact positif sur notre société.

Le **CrowdFunding** donne ainsi la possibilité à tout investisseur de choisir la finalité de son épargne pour choisir :

- un projet de financement communautaire ;
- un investissement socialement responsable ;
- l'investissement dans une PME, une start up ;
- un investissement pour financer une innovation ;
- tout autre type de financement de projets.

Grâce à une information transparente, un grand nombre de personnes peut désormais soutenir des projets à travers de petits investissements. Le **CrowdFunding** permet ainsi la réappropriation de la finance et de la production communautaire sous différentes formes :

- dons (projets solidaires, investissement socialement responsable, …) ;
- récompenses ;
- prêts (pour financer une innovation, un prêt professionnel,…) ;
- investissement (dans une PME, une start up ou une entreprise).

Le **CrowdFunding** utilise massivement internet et les réseaux sociaux pour leur pouvoir de diffusion et leurs faibles coûts de fonctionnement.
Contact : CCI Caen.

Domiciliation de l'entreprise

Domicilier votre entreprise à votre domicile

Vous pouvez domicilier votre entreprise chez vous si aucune disposition législative ou stipulation du bail ne s'y oppose.

Si cela n'est pas le cas :

- pour les entreprises individuelles, vous pouvez demander à renégocier votre contrat de bail d'habitation ;
- pour les sociétés, vous êtes autorisé à domicilier votre société à votre domicile pour une période maximale de 5 ans. Informez votre propriétaire ou le syndic par lettre recommandée avec accusé réception.

Cas particulier : commerçants et artisans sans établissement fixe (commerce ambulant…), vous êtes autorisés à domicilier votre entreprise chez vous librement.

Exercer votre activité à votre domicile

Pour les entreprises individuelles et les sociétés, vous pouvez exercer votre activité chez vous si le bail ou règlement de co-propriété ne s'y oppose pas et, dans les villes de 200 000 habitants et plus, si les trois conditions suivantes sont réunies :

- l'activité est exercée exclusivement par le ou les occupants du logement ;
- il s'agit de leur résidence principale ;
- l'activité ne nécessite pas le passage de clientèle ou de marchandises (dispositions particulières pour les logements situés en HLM).

Exercer dans un local à usage professionnel ou commercial

Le plus souvent, le créateur est locataire des locaux où son activité est implantée. Il est, dans cette hypothèse, soumis généralement au statut des baux commerciaux. Il existe toutefois des possibilités de dérogation.

Le statut des baux commerciaux

Le bail commercial d'une durée minimale de 9 ans présente des avantages importants pour le locataire :

Droit au renouvellement du bail à son expiration, ce qui confère une relative stabilité au locataire (propriété commerciale). Droit au versement d'une indemnité d'éviction en cas de non-renouvellement (sauf faute). Droit de cession de son bail à un éventuel acquéreur du fonds. Limitation de l'augmentation du loyer selon la réglementation. Possibilité de résiliation du contrat sauf clause contraire, à l'expiration d'une période triennale avec un préavis de 6 mois notifié par acte d'huissier.

Les conventions dérogatoires

Elles échappent au statut protecteur des baux commerciaux. N'y recourir qu'en pleine connaissance de cause.

- **Bail de courte durée (au plus égale à 24 mois)**

Arrivé au terme des 24 mois, ce contrat ne confère aucun droit au renouvellement au profit du locataire ni indemnité (pas de propriété commerciale).

- **Convention d'occupation précaire**

La précarité dépend des locaux loués (immeubles à démolir…). Elle confère un droit d'occupation moyennant souvent un loyer généralement modeste. La résiliation du contrat peut survenir à tout moment. Le locataire ne pourra conserver indéfiniment le local pour l'exploitation de son activité.

- **Location saisonnière**

Ces contrats concernent les locaux qui sont repris entre deux saisons par les propriétaires (pas de propriété commerciale).

- **Convention de longue durée**

Ces contrats peu usités sont d'une durée de 18 à 99 ans moyennant des loyers faibles (bail emphytéotique).

Exercer dans les locaux d'une autre entreprise

Plusieurs solutions sont possibles.

- **La sous-location**

Votre entreprise peut être sous-locataire d'une autre entreprise (sous réserve que dans le bail initial la sous-location soit autorisée expressément).

- **Le contrat de domiciliation**

Le siège de votre entreprise est installé dans des locaux occupés par d'autres entreprises. Il est important de mentionner ce contrat au RCS avec indication de l'identité de l'entreprise domiciliataire.

- **Les centres d'affaires et de domiciliation**

Ces centres offrent à votre entreprise une domiciliation et la location de bureaux équipés et services (secrétariat…).

- **Les bâtiments d'accueil d'entreprises nouvelles**

Ateliers relais, hôtels d'entreprises, pépinières d'entreprises…

Les pépinières d'entreprises vous offrent, le temps nécessaire à votre démarrage, une domiciliation, un hébergement (locaux, bureaux), des services communs de secrétariat, et surtout des conseils utiles à vos premières années d'activité.

A quel C.F.E. s'adresser ?

STATUT	C.F.E. COMPETENT	Exemples d'activités
COMMERCANT	Chambre de Commerce et d'Industrie	Achat et vente
INDUSTRIEL	Chambre de Commerce et d'Industrie	Fabrication
PRESTATAIRE DE SERVICE COMMERCIAL	Chambre de Commerce et d'Industrie	Location
ARTISAN	Chambre de Métiers	Réparations fabrications
PRESTATAIRE DE SERVICE ARTISANAL	Chambre de Métiers	Taxi
ARTISAN/COMMERCANT*	Chambre de Métiers	Achat revente réparation
AGRICULTEUR	Chambre d'Agriculture	Exploitant agricole
PROFESSION LIBERALE	Urssaf	Artistes - Auteurs - Auto-école - Expert-automobile en EI
AUTRES STATUTS	Greffe du Tribunal de Commerce	Loueur de garage assujetti TVA Agent commercial

* S'il y a double statut, le C.F.E. compétent est celui de la Chambre de Métiers quelle que soit l'activité principale (sauf si activité de restaurant + activité artisanale : CFE CCI)

La “check-list” des formalités administratives

Démarches avant immatriculation O: obligatoire ; F : facultatif ; OC : Obligatoire pour certains créateurs		Entreprise individuelle			Sté
		Com.*	Art.**	P.L.***	
F	Recherche d’antériorités de marques et noms commerciaux. Contacter l’INPI	●	●	●	●
F	Demande de changement partiel ou total d’affectation de locaux à la mairie.		●	●	
F	Lettre de notification de la domiciliation de l’entreprise au propriétaire ou au syndicat de la copropriété	●			●
F	Demande d’enregistrement d’une marque à l’INPI	●	●	●	●
O	Ouverture d’un compte bancaire d’une société en formation				●
OC	Demande de carte permettant l’exercice d’une activité commerciale ou artisanale ambulante auprès du CFE	●	●	●	●
O	Demande de publication d’un avis de constitution de société dans un journal d’annonces légales. *Coût : environ 152 €*				●
O	Faire signer 4 originaux des statuts par les associés et les faire enregistrer auprès du centre des impôts				●
OC	Inscription à un stage de gestion CCI ou CM ou sollicitation d’une dispense		●		
O	Contacter le CFE compétent pour obtenir la liste des pièces à fournir pour l’immatriculation	●	●	●	●

** : Commerçants - ** : Artisans - *** : Professions Libérales*

Immatriculation et coût					
F	Pour les personnes remplissant les conditions d’obtention de l’ACCRE dépôt du dossier au CFE compétent lors de l’immatriculation ou dans les 45 jours qui suivent la reception du dossier au CFE	●	●	●	●
O	Immatriculation au RCS d’une Société : 83,96 € (création de fonds) (+, si activité. artisanale, RM : 187,50 €) et publication avis de constitution: environ 150 €				●
O	Immatriculation au RCS : 62,19 € (+ 187,50 €, si immatriculation au RM :)	●			

	Immatriculation et coût	Entreprise individuelle			Sté
		Com.	Art.	P.L.	
O	Immatriculation au RM : 187,50 € + stage de gestion obligatoire environ 295 € + 130 € pour la participation du conjoint		●		
O	Immatriculation à l'Urssaf : gratuit			●	
O	Immatriculation au Registre des Agents Commerciaux : 26,43 €	Agents commerciaux			

	Après l'immatriculation				
O	Ouvrir un compte bancaire professionnel. Présenter l'extrait K bis pour le déblocage des fonds.	●	●	●	●
O	Déclarer l'entreprise à la Poste.	●	●	●	●
F	Ouvrir une ligne téléphonique professionnelle	●	●	●	●
F	Se procurer la convention collective applicable auprès de la DIRECCTE ou de la Direction des journaux officiels à Paris (www.journal-officiel.gouv.fr).	●	●	●	●
O	Adhésion de l'entreprise à une caisse de retraite complémentaire des salariés	●	●	●	●
OC	Demander l'affiliation du gérant minoritaire (et/ou d'un salarié cadre) au régime de retraite des cadres et auprès d'une caisse de prévoyance.				●
O	Prendre des assurances professionnelles : véhicules, responsabilité civile et professionnelles, assurances décennales, pertes d'exploitation	●	●	●	●
O	Choix d'un régime fiscal. Se rendre au centre des impôts pour se faire remettre les différentes déclarations fiscales à remplir	●	●	●	●
O	Déclaration provisoire de la Contribution Economique Territoriale et demande d'exonération éventuelle	●	●	●	●
OC	Entreprise pouvant prétendre à l'exonération d'impôt sur les bénéfices des entreprises nouvelles : questionnaire à annexer à la déclaration générale d'impôt.	●	●	●	●
O	En cas d'embauche de salariés : déclaration unique d'embauche à transmettre à l'Urssaf ou par Internet (www.due.fr)	●	●	●	●

NB : Doivent aussi être prises en compte les démarches spécifiques à chaque activité réglementée, l'achat de registres obligatoires…

Adresses utiles

Votre Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) pourra vous communiquer les coordonnées des autres partenaires du réseau Entreprendre En France.

• CCI Alençon	12, Place Palais	61000	ALENÇON	www.alencon.cci.fr douvry@alencon.cci.fr	02 33 82 82 59
• CCI Caen Normandie	1, Rue René Cassin St Contest	14911	CAEN Cedex 9	www.caen.cci.fr information@caen.cci.fr	02 31 54 54 54
• CCI Centre et Sud Manche	CS 50219	50402	GRANVILLE Cedex	www.centreetsudmanche.cci.fr eef@granville.cci.fr	02 33 91 33 91
• CCI Cherbourg-Cotentin	Hôtel Atlantique Bd Félix Amiot - BP 839	50108	CHERBOURG-OCTEVILLE Cedex	www.createk-cherbourg.com createk@cherbourg-cotentin.cci.fr	02 33 23 32 10
• CCI Flers Argentan	Route de Granville CS 80159	61103	FLERS Cedex	www.flers.cci.fr npeltier@flers.cci.fr	02 33 64 68 00
• CCI Pays d'Auge	100, Avenue Guillaume Le Conquérant - BP 87195	14107	LISIEUX Cedex	www.pays-auge.cci.fr eef@pays-auge.cci.fr	02 31 61 55 55
• CCI Dieppe	4, Bld Général De Gaulle CS 20462	76202	DIEPPE Cedex	www.dieppe.cci.fr creation@dieppe.cci.fr	02 32 100 900
• CCI Elbeuf	28, rue Henry BP 410	76504	ELBEUF Cedex	www.elbeuf.cci.fr service.commerce@elbeuf.cci.fr	02 32 100 800
• CCI Eure	Rue de l'Industrie CS 80187	27001	EVREUX Cedex	www.eure.cci.fr espacecreateurs@eure.cci.fr	02 77 27 00 27
• CCI Fécamp Bolbec	8, Rue Bailly BP 126	76403	FÉCAMP Cedex	www.fecamp-bolbec.cci.fr contact@fecamp-bolbec.cci.fr	08 10 00 35 10
• CCI Le Havre	Esplanade de l'Europe BP 1410	76067	LE HAVRE Cedex	www.havre.cci.fr contact@havre.cci.fr	08 20 00 10 76
• CCI Littoral Normand Picard	20, Rue du Chevalier de la Barre	80142	ABBEVILLE Cedex	www.littoral-normand-picard.cci.fr contact@littoral-normand-picard.cci.fr	08 20 80 76 00
• CCI Rouen	10, Quai de la Bourse CS 40641	76007	ROUEN Cedex 1	www.rouen.cci.fr contact@rouen.cci.fr	02 32 100 500

Notes personnelles

NOTES PERSONNELLES

EDITION

PubliCom
15 impasse petite savoie
route de Léognan
33140 Villenave d'Ornon
Tél : 05 56 87 81 21
mail : nb.publicom@orange.fr

Reproduction interdite - Dépôt légal **Octobre 2013**

VOS CONTACTS

CCI ALENÇON
12 place du Palais
61000 ALENCON
02.33.82.82.59

CCI CAEN NORMANDIE
1 rue René Cassin - Saint Contest
14911 CAEN CEDEX 9
02.31.54.54.54

CCI CENTRE ET SUD MANCHE
CS 50219
50402 GRANVILLE CEDEX
02.33.91.33.91

CCI CHERBOURG COTENTIN
Hôtel Atlantique - Bd Félix Amiot - BP 839
50108 CHERBOURG-OCTEVILLE CEDEX
02.33.23.32.10

CCI DIEPPE
4 bd Général de Gaulle - CS 20462
76202 DIEPPE CEDEX
02.32.100.900

CCI ELBEUF
28 rue Henry - BP 410
76504 ELBEUF CEDEX
02.32.100.800

CCI EURE
Rue de l'Industrie - CS 80187
27001 ÉVREUX CEDEX
02.77.27.00.27

CCI FÉCAMP-BOLBEC
8 rue Bailly - BP 126
76403 FÉCAMP CEDEX
0810.00.35.10

CCI FLERS-ARGENTAN
Route de Granville
CS 80159 - 61103 FLERS CEDEX
02.33.64.68.00

CCI LE HAVRE
Esplanade de l'Europe - BP 1410
76067 LE HAVRE CEDEX
0820.00.10.76

CCI LITTORAL NORMAND-PICARD
20 rue du Chevalier de la Barre
80142 ABBEVILLE CEDEX
0820.80.76.00

CCI PAYS D'AUGE
100 avenue Guillaume le Conquérant
BP 87195 - 14107 LISIEUX CEDEX
02.31.61.55.55

CCI ROUEN
10 quai de la Bourse
CS 40641
76007 ROUEN CEDEX 1
02.32.100.500

une initiative des

CCI NORMANDIE